INFORME FINAL

Proyecto de Investigación: EL IMPACTO DE LA INFLACION EN LAS PyME ARGENTINAS

Código de Proyecto: B – 112

Período informado: 1/01/2005 al 31/12/2006.

Director del Equipo: Dr. DOMINGO GARCIA.

Integrantes:

ANA MARIA BELIC
ANGELA LORENA BRANCA
CARLOS HERNAN CARIDAD
ROBERTO R. CARRO
MARIA ALEJANDRA BOMBINO
MARIANA CIPCIC
CARLOS ALBERTO GRANA
LUIS ALBERTO FERNANDEZ
LILIANA MONICA MALLO
HEBERT PUEYO

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS

AÑO 2006

INDICE

TEMA	PAGINA
- INTRODUCCION	2
1. ASPECTOS CONCEPTUALES SOBRE INFLACION E HIPERINFLACION.....	16
2. ESTABILIDAD, INFLACION E HIPERINFLACION DESDE LA DECADA DE LOS 70 HASTA LA ACTUALIDAD.	28
3. EL IMPACTO DE LA INFLACION EN LAS PyMES ARGENTINAS Y LAS HERRAMIENTAS UTILIZADAS POR ESTAS EMPRESAS.....	45
4. ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL.....	67
5. CONCLUSIONES.....	72
- ANEXO 1.....	77
- BIBLIOGRAFIA.....	152
- PROTOCOLO DEL PROYECTO.....	155

INTRODUCCION

Justificación del proyecto

Este proyecto de investigación tuvo su nacimiento a raíz de los síntomas que en el 2.005 preanunciaban un brote inflacionario para 2.006/7.
La pregunta que podemos hacernos es: ¿Han cambiado esos síntomas en el presente? Muchos de los motivos que nos impulsaron a esta tarea siguen vigentes. Muchas de las herramientas que debía poner en acción el Gobierno Nacional para atenuar el alto incremento de precios que se avizoraba ya fueron utilizados durante los últimos dos años, con resultados que sólo controlan, con dificultades, los desbordes de corto plazo.

Evolución de los síntomas mencionados durante 2.005

(Basado en informes de ABAPPRA del año 2005 - (Fuentes: INDEC- UIA – UBA-UCA)

Nuestra atención fue interesada en este tema, porque en los últimos meses de 2004 y principios de 2005 comenzaron todos los operadores económicos a seguir de cerca la evolución de los precios al consumidor, como hacía varios años que no ocurría.
Eran claros los indicios de un nivel de precios que se ubicaría un escalón más arriba en el 2005. Sin embargo el ritmo de suba del primer trimestre de ese año, obligó a todos a realizar un nuevo repaso de la fuerza de los determinantes de los aumentos, que tendieron a fortalecerse y a presagiar un ritmo de suba anual del 10 al 12%.

¿ Debía preocupar en 2005 una suba de precios a niveles del 10/12% anual ?

En realidad, en un contexto de fuerte crecimiento económico, bajas tasas de interés que neutralizan la especulación financiera, solidez fiscal y externa, una paridad real multilateral alta en términos históricos, y una gradual "normalización" de la economía (salida exitosa del default) como la que reinaba en aquellos tiempos, los niveles de inflación del 10/12% anual, que llevarían acumulados los efectos de la devaluación a los precios al consumidor a 38% a 4 años de la crisis, no deberían ser inicialmente una señal de alarma.
Las evoluciones posteriores al ajuste cambiario de otras economías a 4 años del mismo, siguiendo justamente la relación entre precios al consumidor y devaluación, indican que, en el caso argentino, aún suponiendo una inflación del 12% y un tipo de cambio que se mantiene en $/u$s 2,95, en el 2005 surgiría un efecto de la devaluación a precios acumulados más que aceptable (38%) comparado con otras crisis internacionales.

Ubicándose nuestro país en una posición mejor a la de México y Rusia, pero en niveles superiores a los de Brasil, Malasia y Tailandia. En el caso de Brasil vale aclarar que actualmente (a seis años de la devaluación, los precios minoristas sólo absorbieron el 50% de la devaluación y obligaron al retroceso de la cotización del dolar).
Sin embargo, hay tres cuestiones importantes que opacan el análisis anterior, y justifican una preocupación relevante ante la suba de precios:

- El pasado inflacionario de nuestro país está apenas 14 años atrás, es decir que mayormente los agentes económicos actuales han tenido una práctica aceitada de las estrategias defensivas en materia inflacionaria, que en definitiva son los mecanismos propagadores más eficaces de la suba de precios sostenida.

- En el análisis comparativo de otras crisis internacionales, si bien nuestro país muestra el efecto en términos acumulados de un nivel relativamente bueno resultan altas inflaciones de dos dígitos a 4 años del ajuste (2005 en el caso argentino). La dinámica local de aumento "retardado" de los precios con evolución ascendente resultaba la contracara de la lenta recuperación del poder adquisitivo real de los ingresos en el marco de una paridad del tipo de cambio real también mucho más alta en Argentina que en el resto de los países analizados, a esa altura.

- El efecto negativo que, sobre la inequitativa distribución del ingreso tiene la suba de precios al consumidor. A más de 3 años de la salida de la Convertibilidad el PBI acumulado había crecido 17,1%, el desempleo había bajado 6 puntos, es decir, se crearon 1.500.000 puestos de trabajo, sin embargo aún el poder real de compra de los hogares se ubicaba 4,5% por debajo del de 2001, y la diferencia entre el 10% de los hogares más ricos y el 10% más pobre era de 14,4 veces en 1998 y es de 29 veces a junio 2004.
La pobreza y la indigencia afectaban a 24,3% y 5,3% de las personas en 1998, y actualmente el 40,2% y 15% de las personas eran pobres o indigentes (diciembre 2004).
En este contexto de fuerte crecimiento económico pero con generación de nuevos puestos de trabajo mayormente de baja calidad (48% de los asalariados estaban en la informalidad) la aceleración de la suba de los precios al consumidor despierta rápidamente conflictos laborales, tensión social y hasta afecta la seguridad de las personas.

Sólo como un ejemplo cuantitativo, se verificó que si se mantuviera la relación histórica entre aumento del IPC (índice de precios al consumidor) y la Canasta Básica Alimentaria (determina el nivel de indigencia, ya que los hogares que no la cubren son indigentes) por cada punto de mayor inflación consumidor se generarían 150.000 nuevos pobres.
La relación entre niveles de inflación y pobreza es directa, y la magnitud de los efectos potenciales de la suba de precios queda en evidencia en los resultados de algunos cálculos teóricos. Si se asume que el nivel de empleo crece a un ritmo del 4% en el año y que los ingresos de las familias crecen al 8% anual, un nivel de inflación del 12% anual determinaría que la pobreza crecería nuevamente a los niveles del primer semestre 2004, perdiéndose el terreno recuperado.

Análisis de determinantes que sirven de disparadores
A continuación se analizarán un conjunto de determinantes cuyo comportamiento podían preanunciar tendencias de aumentos de precios. La magnitud de cada uno de

ellos sería diferente y dependerían tanto de cuestiones que hacen a la dinámica del crecimiento económico y de las políticas internas a implementar, como de factores atados a la evolución de la economía internacional.

Inflación y los precios internacionales.

La evolución de los precios internacionales sin duda afecta al nivel de precios internos y la expectativa era de valores tonificados para el 2005/6. Esto ocurría porque el 52% de nuestras exportaciones son productos básicos que directamente o indirectamente componen la canasta básica alimentaria, o bien son combustibles.

Los precios de los commodities agrícolas registraron una recuperación del 40,5% en el 2004 respecto de los mínimos de 1998/2001. Sin embargo desde mediados del 2004 se registró una caída del 30% evidenciándose un valor mínimo en enero 2005.

Desde enero 2005, la sequía en Brasil, que también afectó aunque en menor medida a la producción argentina, generó una suba del precio de las oleaginosas del 11,5% hasta marzo de 2005.

La dinámica de precios internacionales en ascenso descripta se correspondió con la evolución de los precios internos del rubro aceites y grasas del IPC (Índice de Precios al Consumidor) hasta mediados del 2004, y claramente arrastró a otros rubros de dicho índice como cereales, panificación, harinas, etc.

Así, es evidente que las retenciones a la exportación del 20% aplicadas a las semillas y aceites crudos diluyen su efecto contenedor sobre precios en el mercado interno del producto terminado, ya que el costo de la materia prima no supera el 30% del precio de venta final.

En cambio la caída de precios del exterior del complejo oleaginoso del segundo semestre 2004 no fue acompañada por una baja de los precios en el mercado interno de los productos finales pese a la apreciación del tipo de cambio local frente al dólar. Sin duda este y los otros sectores asimilables ya mencionados optaron por mantener márgenes frente a los mayores costos salariales y de energía, en un contexto de recuperación del poder de compra.

El precio del petróleo crudo WTI en los mercados internacionales subió 107% desde el 2002 a la fecha. Los valores en 2005 se ubicaban 53% por debajo de los máximos de 1980 (ajustados por inflación internacional), y eran 49% superiores al promedio registrado entre 1967- marzo 2005 de u$s/ barril 37. Las expectativas de precios sostenidos eran consenso en este mercado a nivel mundial.

En este contexto el gobierno aplicaba retenciones móviles a la exportación de crudo que se ubicaron en el 45% en 2005 porque el precio del WTI superó los u$s / barril 45 . Las retenciones contienen la suba de precios internos de los subproductos del crudo en el mercado interno y determinan un precio local (WTI neto de retenciones) de u$s / Barril 33. Sin embargo este valor resultaba 15% superior al precio de crudo implícito en el valor de las naftas y el gas oil al público. Así, las refinadoras por un lado cobraban los combustibles al público a un valor que supone un precio de u$s / barril 29,5 por su acuerdo de precios sectorial con el gobierno pero reconocían a las productoras que les vendían el crudo, un precio de u$s/ barril 33/barril. La diferencia entre precios se transformaba en una deuda de las refinadoras con las productoras contemplada en el acuerdo de precios sectorial pero que ya acumulaba un stock de más de $ 500 millones. La deuda sólo bajaría en un contexto de precios del crudo en descenso donde las refinadoras podrían mantener precios internos de naftas y gas oil superiores a los resultantes del menor valor del WTI (Import Parity) hasta saldarla.

El mecanismo implementado por el gobierno buscaba contener la suba del WTI evitando un mayor gasto en subsidios, sin embargo ello tiende a generar presiones como las recientemente vividas en un contexto donde el WTI supere los u$s / barril 45, y las retenciones no ganen un escalón.

Inflación y aumentos postergados en servicios

La recuperación del ingreso real de los asalariados y del ingreso real de los hogares fue del 10% y 11% en el 2004. Esa dinámica positiva permitió la suba de precios de los servicios privados (relativamente suntuarios) no regulados. Así, fueron relevantes, los aumentos registrados en salud, educación, reparaciones para el hogar, otros servicios para el cuidado personal, que se sumaron a los aumentos en turismo y esparcimiento.
En conjunto esos servicios privados representaban el 25% del IPC, y hasta marzo de 2005 aumentaron sus precios un 40% desde diciembre 2001, debiéndose destacar que en los primeros 3 meses de 2005 la suba fue ganando ritmo (del 2% mensual).
Resultaba evidente que mientras los precios de los bienes que componen el IPC y que tienen un peso relativo en dicho índice del 60% subieron 86%, los precios de los servicios privados apenas lo hicieron en un 40% y los servicios públicos que ponderan 15% en el IPC sólo aumentaron un 11% en el período referido. Sin duda estos valores presagiaban tensiones en los precios de los servicios de continuar la recuperación de los ingresos, situación que se valida al evaluar los alicaídos márgenes de rentabilidad de dichos sectores y la exigua inversión que se operaba.

Inflación y márgenes por sector

De la evolución de márgenes de rentabilidad por sectores resultaba una situación muy diferente en las etapas industriales que en las de comercialización y servicios.

a) Los márgenes industriales aún estaban elevados, aunque con diferencias relevantes entre sectores y con tendencia a la baja . La evolución del cociente entre el IPIM de manufacturas (índice de precios mayorista de manufacturas) y los costos industriales presentado en forma de índice con base promedio 1997-2005 = 100 mostraron niveles de márgenes de rentabilidad industrial promedio de 12%, superiores en febrero 2005 respecto al promedio de los últimos años (1997-2005).

b) Los márgenes de comercialización de bienes estaban muy bajos y siguieron cayendo. Los resultados mostraban niveles de márgenes de rentabilidad de comercialización de bienes en promedio 14% menores en febrero 2005 respecto al promedio 1997/2005. Sin duda esta ecuación de rentabilidad precaria generaría presiones para la suba de los precios de venta finales.

c) Los márgenes de rentabilidad de los servicios son diferentes según su tipo, según se traten de márgenes de los servicios privados o públicos.
El salario es sin duda uno de los gastos más relevantes del rubro servicios, y resulta un buen indicador, aunque algo conservador de la evolución de costos. Para el caso de los servicios privados se utilizó como indicador de costos el salario privado total (formal e informal) por la naturaleza de este tipo de prestación, en cambio para los servicios públicos se utilizó el índice de salario privado formal.

Los márgenes de rentabilidad de los servicios públicos calculados resultaban 21% inferiores a los del promedio 1997/2005, reflejando también una presión potencial de suba de precios para su recuperación. En tanto los servicios privados se encontraban en niveles de márgenes similares al promedio de los últimos 7 años, pero reflejaban una caída del 5% con respecto al nivel del año 2001, previo a la devaluación. En los dos últimos años (2003/4) previos a nuestro análisis inicial, la tendencia había sido descendente tanto para servicios privados como para los públicos.
En definitiva, los márgenes industriales y de servicios privados todavía estaban elevados, mientras que a nivel de comercialización de bienes como de servicios públicos el deterioro era grande. Justamente estos últimos grupos de sectores más afectados, durante los 90 fueron los más beneficiados en materia de rentabilidad, su situación no parecía de equilibrio, y podrían ser fuente de tensiones de precios.

Inflación y política monetaria
Hasta 2005 la política monetaria había sido expansiva, con un aumento de la oferta de dinero generada principalmente a través de la intervención en el mercado cambiario, llevando a las tasas de interés a sus mínimos históricos y con tasas pasivas reales negativas. La base monetaria creció 25% en 2003 y 13% en 2004.
En consecuencia la economía presentaba muchos pesos en circulación ya que cuando comparamos el efectivo en circulación con relación al PBI se había ubicado en torno al 6,5% mientras esta relación rondaba el 4% en la década del 90. Había razones que justificaban esa demanda de dinero básicamente transaccional – menores operaciones en dólares, impuesto a los débitos/créditos – pero ello no impedía decir que su nivel fuera elevado.

Mirando el corto plazo diciembre '04 había mostrado una muy fuerte expansión monetaria (el efectivo en poder del público creció $ 4.878 millones) que sólo en un 40% fue reabsorbida en el mes de enero '05. La liquidez en la economía era, entonces, bien alta. A partir de allí (diciembre) el BCRA había mantenido una controlada expansión monetaria y éste sería el comportamiento en el año que podría registrar un crecimiento de la base monetaria cercano al piso del programa monetario (5%).
Las tasas de interés bajas alentaban el consumo y desalientan el ahorro. La política monetaria de esos últimos 2 años había buscado tener tasas de interés muy bajas a efectos de alentar el consumo y especialmente desalentar el ingreso especulativo de capitales. Las tasas de plazo fijo fueron en la 2da. mitad de los '90 positivas en casi 8 puntos anuales mientras en el 2004 fueron más de 3 puntos negativas frente a la inflación y esta situación apuntaba a continuar.
Con expectativas de inflación en alza una parte del ahorro minorista podría trasladarse al consumo, especialmente de bienes de consumo durable. Pero pequeñas dosis de incrementos en las tasas de interés, a partir de la situación mencionada, no cambiarán dichos comportamientos potenciales y mayores incrementos liderados desde el Banco Central podrían poner un exagerado freno (no deseado) en el consumo, y consecuentemente al nivel de actividad, sin embargo, la política del Central no hacía presagiar una actuación que representase colocar ese freno.

Inflación y tipo de cambio
Un aspecto central de la política económica del Gobierno Nacional está en defender un tipo de cambio real elevado a efectos de sustentar la competitividad de nuestra economía. En 2005 el tipo de cambio (deflactado por IPC) estaba en 1,95 si se toma a diciembre de 2001 como referencia (dic-01 = 1).

En un marco de oferta excedente de dólares el Banco Central tuvo que incrementar sus reservas en u$s 3.500 millones en 2003 y u$s 5.000 millones en 2004 para evitar que el peso tuviera una fuerte revaluación, es decir, para mantener el dólar alto.
Esa política que determina una ventaja en términos de competitividad tiene sus costos en términos de generar precios de productos transables más elevados y un nivel de salario real – fundamentalmente en los niveles de menores ingresos – más bajos. Estos costos comenzaban a hacerse cada vez más evidentes al mismo tiempo que nuevamente en el 2005 el BCRA debió comprar agresivamente reservas para detener un derrotero casi "natural" de una gradual apreciación cambiaria.
En definitiva, inicialmente los esfuerzos de las autoridades para mantener el tipo de cambio real elevado, dentro parámetros razonables, parecían justificados y presagiaban un nivel de emisión que tendería a plantear cierta sensibilidad en materia inflacionaria. Al mismo tiempo esa situación alertaba sobre la necesidad de promover inversiones como único camino de sustituir la competitividad originada en el tipo de cambio por la competitividad generada por el aumento de productividad física.

Herramientas para atenuar el aumento de los precios
El gobierno tenía posibilidades de acotar estas subas de precios, ubicándose finalmente el IPC en niveles cercanos al 10%.
Las herramientas disponibles tendrían su efecto bajo el supuesto de que las autoridades mantuviesen la prudencia fiscal y monetaria que ha mostrado. También se deberían desechar políticas activas agresivas en materia de ingresos, y los aumentos salariales por Decreto (algo que no sucedió).
En el contexto definido en el párrafo anterior, las políticas que podía aplicar el gobierno pasarían por:

- Acuerdos sectoriales de precios con los productores de bienes con peso relevante en la canasta alimenticia serán la herramienta fundamental para atenuar la suba de precios. En este caso los sectores de carne (bovinas y aviar) harinas, y lácteos serían inicialmente los objetivos oficiales. Estos sectores por un lado presentaban márgenes de rentabilidad elevados (asimilables a los de los bienes industriales) y por el otro sus exportaciones eran crecientes e importantes al mismo tiempo que tributaban un nivel relativamente bajo de retenciones a la exportación (5%). La conformación de canastas de productos básicos con precios acordados que morigeren subas (bajen) precios de venta en el mercado interno resultarían aceptables a la ecuación de rentabilidad sectorial, y mucho más beneficiosos para el sector privado que imposiciones tributarias crecientes a la exportación. En este contexto se debe comentar que el peso de alimentos y bebidas ascendía a 31,3% dentro del IPC en aquella época.

- El resto de los bienes no alimenticios de la canasta familiar (29,7% del IPC) como indumentaria, calzado y bazar, no deberían aumentar sus precios más allá de reacomodamientos particulares. Es que medidas del gobierno que deterioren gradualmente la protección frente a la importación brasileña o de China (en un marco de paridad real del tipo de cambio en descenso) serán una amenaza más que efectiva para esos sectores que además tienen márgenes adecuados que les permiten cierto sacrificio para preservar sus mercados locales.

En cuanto a los servicios públicos (15% del IPC) las convocatorias a las audiencias públicas realizadas por el gobierno en forma unilateral contienen entre otras definiciones la postergación de aumentos residenciales hasta el año 2006.

En materia de combustibles líquidos los altos precios internacionales presionan a la suba de precios internos, pero esta dinámica se justifica más por el lado de la inversión futura y la necesidad de oferta adicional energética que por cuestiones de rentabilidad de las empresas (adecuada a los actuales niveles de producción y precios mundiales del crudo). El desfasaje que sufren las refinadoras no integradas transitoriamente podría neutralizarse con una suba de las retenciones a la exportación de crudo.

Por ultimo, es en el sector de los servicios privados (25% del IPC) donde los aumentos resultarían más difíciles de acotar por la atomización de la oferta en un grupo relevante de los mismos, se detectan márgenes acotados y descendentes, que tenderían a buscar recuperarse. En este sector se debían esperar subas de precios. Las PyME requieren mucho apoyo de este rubro.

La política monetaria no sería el eje central de la política antiinflacionario pero sí debería mostrar un crecimiento del dinero en línea con las pautas de inflación fijadas por el Banco Central entre el 5%/8%. Se esperaba menos expansión de la base monetaria, mayor participación del BNA en la compra de divisas y absorción de dinero por parte del Banco Central a través de Lebacs, pases y precancelación de redescuentos en un marco de buena liquidez en la banca.

Las tasas de interés deberían tener una tendencia suavemente ascendente. El primer impulso se lo daría el BCRA a través de la suave elevación de las tasas de corto plazo en Lebacs y pases y luego – no antes del 2do. semestre de 2005– sería el propio sistema que elevaría gradualmente las tasas en un marco de crecimiento del crédito por encima del aumento de los depósitos.
En la situación analizada (tasas de interés pasivas claramente negativas con tasas del 3% frente a expectativas de inflación del 8%/10%) para que la política monetaria tuviese un rol antiinflacionario la suba de tasas debería ser mucho más pronunciada y se correría el riesgo de afectar exageradamente la actividad económica, riesgo que la conducción económica de ese momento no quería transitar. Los cambios en la política monetaria – tasas de interés algo más altas- servirían como una tenue señal.

La política cambiaria se mantendría sin grandes cambios.
Mantenimiento del tipo de cambio nominal en un marco de exceso de dólares que necesitaban de la intervención cambiaria del Banco Central/BNA. El tipo de cambio real bajaría en función de la tasa de inflación en una estrategia que evitaría la disminución del tipo de cambio nominal a efectos de no producir una mayor apreciación del peso y la consecuente pérdida de competitividad y en el entendimiento que la baja gradual del tipo de cambio nominal no ayudaría demasiado en la disminución del índice de inflación.

Para fortalecer nuestra elección del tema de investigación, en junio de 2005 la inflación que se ubicó en 0,9% mensual (11,6% anualizada), puso en evidencia una serie de factores que se habían conjugado para alimentar un escenario de niveles de inflación levemente por encima del 10% en promedio para los próximos dos años (2006/7).

Otra vez debimos analizar qué factores estructurales y coyunturales que estaban generando las subas de precios y si las mismas podían continuar, para relacionarlas con las PyME.
Un ejercicio simple mostraría que si en Argentina se concretase en el 2006 un aumento de precios similar al del primer semestre 2005 anualizado (13%) se registraría el mismo nivel de traslado a precios de la devaluación que el del promedio de los 4 de los países mencionados al principio (exceptuando México), es decir 39% en el año quinto manteniendo los actuales niveles de tipo de cambio nominal.
Esta comparación permitía considerar la alternativa de coexistencia entre tasas de inflación relativamente elevadas y un tipo de cambio nominal estable en el marco de un ajuste paulatino decreciente del tipo de cambio real. Un dato no menor porque alertaba sobre la creciente necesidad de la existencia de nuevas inversiones y políticas pro competitivas que permitiesen elevar los niveles de productividad para compensar esa pérdida de competitividad real cambiaria esperable, es que el nivel de tipo de cambio real del momento era uno de los pilares del crecimiento con estabilidad, junto con la prudencia fiscal y monetaria.
Partiendo de este supuesto se analizaron los diferentes factores que estaban presionando para generar ajustes de precios, incluyendo efectos variados como creciente nivel de actividad económica, la presión de la demanda interna, el efecto de la apertura de nuevos mercados externos, la inflación de costos en sectores de bienes y servicios privados no regulados, o la recomposición de márgenes de comercialización.

Los resultados de esos análisis, que confirmaron nuestras expectativas, fueron los siguientes:

Tonificado ritmo de crecimiento de la actividad económica

Si bien el primer trimestre del año 2005 planteó algunas dudas acerca de la evolución del nivel de actividad y en particular de la inversión, a partir del segundo trimestre esas dudas se disiparon.
De todas formas, el nivel de inversión no alcanzó para sostener fuertes ritmos de crecimiento (5% promedio anual en el mediano plazo), y el PIB Real se acercó rápidamente a los niveles de producción potencial con los recursos de capital y humanos disponibles. Esa es otra de las caras, al igual que la referida a la pérdida esperable de paridad real cambiaria, donde nuevamente aparece la necesidad de inversiones, para preservar crecimiento y estabilidad de precios.
El crecimiento de la actividad económica global del segundo trimestre del año (EMAE) había sido superior al del primero, y se destacaron principalmente el impacto de la dinámica positiva del sector agropecuario, donde impactaron la cosecha y movilización de la producción cerealera y oleaginosa récord, junto a la buena performance del sector pecuario y de varias economías regionales, marcan un impulso fuerte al crecimiento. El efecto derrame de un sector agropecuario muy tonificado sobre servicios y construcción, y demanda de bienes vinculados fue fuerte.
En segundo término surgió claramente la recuperación de la construcción (ISAC), muy alentada por la recuperación de la obra pública, que dejó de tener partidas subejecutadas.
Por ultimo la actividad industrial (EMI) mostró en Mayo una suba muy fuerte pese a que en algunos sectores lideres como el automotriz conflictos gremiales generaron paradas de producción de plantas programadas.

Podíamos decir entonces que el tonificado ritmo de crecimiento de la actividad económica se había convertido en un factor de presión futura sobre los precios dado el bajo nivel de inversión.
La recuperación del consumo minorista también fue relevante en el mes de Mayo.
Este mayor nivel de actividad impactó generando niveles de empleo superiores, que además en el segundo trimestre tiende a crecer respecto del primer trimestre por cuestiones estacionales. En consecuencia, la tasa de desempleo fue prácticamente 1% inferior al nivel del primer trimestre (11,9% contra 13%). Es decir 200.000 desempleados menos que en el primer trimestre del año.
La dinámica de mayor actividad y consecuentemente menor desempleo, se reflejaba en mayores ingresos para los hogares, es decir mayor poder de compra de la demanda interna. Todo esto en un marco donde la recuperación de salarios en el mercado formal (público y privado) continuaba.
Otro factor importante que estaba colaborando con la creciente demanda interna fue el incremento del crédito, específicamente del crédito al consumo. Este proceso tomó mayor impulso a partir del 2do. semestre del 2004 y en el 2do. trimestre del 2005 alcanzó un incremento de $ 325 millones mensuales, similar al 1er. trimestre del mismo año.
Si a este tipo de crédito bancario – crédito con tarjetas de crédito y préstamos personales – se le agregaba el crédito al consumo instrumentado a través de fideicomisos financieros se llegaba a valores de $ 400 millones de aumentos mensuales de crédito al consumo que representaban un 3% del total de la masa de ingresos de la población y un 5% de los ingresos de los trabajadores formales (asalariados privados y público formal y jubilados).
Observamos el crecimiento del crédito bancario al consumo del 2do. trimestre 2005 que era muy similar al de los primeros 3 meses del año. Donde se fueron dando mayores incrementos fue en los créditos para la compra de automotores y en los otorgados por cadenas de comercios que luego se financian a través de fideicomisos financieros.

Las medidas para impulsar el consumo

La caída de la masa real de recursos de los hogares (ingreso por persona ocupada x total de ocupados en los hogares del país) había sido uno de los factores que durante la crisis han funcionado como morigerador de la demanda y por lo tanto como factor de contención de los precios, la recuperación de los salarios jugaba un rol relevante en la economía para crear expectativas inflacionarias, como se comentó anteriormente.
El incremento del crédito también estaba colaborando con la recuperación de la demanda interna.
Durante 2004 la recuperación del poder real de compra de los hogares vino dada en parte por el incremento en la rentabilidad en sectores exportadores y sustitutivos de importaciones, que pudieron incrementar tanto empleo como la remuneración a sus trabajadores, y por otro, por el efecto de los incrementos salariales por Decreto que estableció el Poder Ejecutivo para los empleados del Sector Privado Formal.
Hacia fines de 2004, el "Plan Navidad", que incluyó medidas como aumentos por Decreto para el sector privado, postergación de vencimientos en el impuesto a las ganancias, aguinaldos extras para jubilados y beneficiarios de planes sociales y la puesta en marcha del mecanismo de jubilación anticipada, se convirtió en un instrumento de recuperación relevante para los ingresos de las personas.
El aumento del ritmo de crecimiento de los precios en los primeros meses de 2005 fue por muchos en parte asignado al efecto de este Plan, que tuvo un impacto anualizado equivalente a 1,3% del PIB ($5.000 millones anualizados)

De cara al tercer trimestre de 2005, aparecía un nuevo paquete de medidas, "Plan Elecciones", que si bien tenía un peso propio menor que el anterior, parte de una base de masa real de ingresos superior a la anterior, y también podría tener cierto impacto sobre los precios. El "Plan Elecciones" tenía algunas características diferenciales con respecto a su antecesor.
El impacto total parecía bastante menor, ya que el efecto anualizado sería equivalente a 0,5% del PIB ($2.250 millones anualizados o $175 millones por mes)
Ese menor impacto obedecía a que no contenía medidas que afectasen directamente al sector privado formal, es decir no incluyó aumentos salariales por Decreto, cuyos efectos fueron muy relevantes en el Plan Navidad.
Sin embargo tenía un costo fiscal sólo levemente superior ($ 2.268 M versus $ 2.056 M) y podría generar impacto también en las finanzas provinciales, por efecto contagio de los aumentos salariales otorgados a nivel nacional.
En definitiva, a la recuperación del poder de compra en el marco de la recuperación del empleo y la recomposición de salarios, se habían sumado medidas de política activa en materia de ingresos que buscaban potenciar la recuperación de la demanda. Si bien abarcaban solamente a los sectores formales, ya que el 47% del mercado laboral era informal y su recuperación de ingresos era mucho menor.
El Plan Elecciones tendría un impacto menor que el del Plan Navidad, aunque a un costo fiscal similar.
El Plan Navidad, con un impacto de 1,3% del PIB, fue uno de los factores que alentaron la inflación del primer trimestre de 2005.

Desde la óptica de la suba de precios, se podía hablar de una presión ejercida por la recuperación de la demanda interna sobre los precios minoristas, que se ha visto reflejada en el impacto sobre los rubros del IPC cuyos precios hasta ese momento estaban rezagados, como algunos servicios privados desregulados, expensas, reparaciones del hogar, bienes para el cuidado personal y en la validación de los aumentos algunos rubros de alimentos y bebidas (carne, pollo, y bebidas).

La demanda externa presionaba sobre precios
Así como la demanda interna presiona sobre los precios, la demanda externa genera un efecto similar.
Esta situación emerge a partir del crecimiento en las exportaciones de productos no tradicionales agroindustriales que formaban parte de la canasta alimentaria. La apertura de nuevos mercados para carnes –ahora libres de aftosa-, de carne aviar, de lácteos –leche en polvo-, yerba y otras manufacturas de origen agropecuario, junto con los crecientes precios internacionales de algunos commodities agropecuarios actuaban como impulsores de precios en el mercado interno aún con el nivel vigente de retenciones a la exportación.
El nivel de precios internos no solamente se veía afectado por la competencia que se producía a la hora de asignar la producción a diferentes mercados, sino que la apertura de nuevos mercados también había influido encareciendo los procesos de producción, que se habían debido ajustar a normas de calidad y control más estrictas que las vigentes a nivel local.
Sin dudas, una forma de observar el efecto que tenían las exportaciones sobre los precios internos era a través del aumento en el precio de los productos exportados, principalmente productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA).

En tanto en productos más elaborados, no tradicionales del sector agroindustrial, el acceso a nuevos mercados se apreciaba en las cantidades exportadas. La suma de estos dos fenómenos era la que impulsó, aún en 2006, buena parte de los precios internos.
La apertura de nuevos mercados para exportaciones generaba competencia por la asignación de la producción e incremento de costos por normas de calidad afectando a los precios locales, que en esos últimos tres años habían seguido la tendencia de los precios internacionales en los aumentos, aunque a menor escala, y habían aprovechado los procesos de caída para recomponer márgenes y precios atrasados.

Evidentemente tanto la demanda externa por la apertura de nuevos mercados, como la recuperación de la demanda interna estaban presionando sobre los precios de alimentos y bebidas que se exportaban.

La situación del sector industrial
El sector industrial comenzaba a sentir el impacto de los aumentos de los salarios en sus márgenes. Luego de la devaluación, el abaratamiento relativo de la mano de obra había favorecido a algunos sectores que inmediatamente vieron mejorar sus márgenes.
En esos últimos dos años esta situación se había comenzado a revertir, y desde los valores máximos de 2003, los márgenes de la industria retrocedieron al menos en un 5%, respecto del promedio de los márgenes registrados entre el 2000/2005, que incluía hasta el 2002 valores bastante rezagados.
Era de esperar que, a medida que se recuperaba la demanda interna, algunos sectores industriales, más rezagados intentasen trasladar a los precios los incrementos que iban teniendo en sus costos, ya sea por motivos salariales, de insumos o de servicios.

La inflación de costos en los servicios privados

Desde diciembre de 2002 a la fecha de nuestro análisis inicial en 2.005, el índice de servicios privados no regulados del IPC acumulaba un incremento del 25,8%, cifra claramente superior al 16,7% que comunicó el índice general del IPC.
Los precios de los servicios privados se mantuvieron contenidos en los primeros meses post devaluación por la fuerte caída de su demanda, pero a partir del segundo año habían superado al IPC en forma relevante.

Inflación de costos:
El sector de servicios privados no regulados es naturalmente "no transable" y tiene un alto componente de salarios en su estructura de costos. Los incrementos salariales otorgados por decreto incrementaron el salario privado formal y por lo tanto se convirtieron en un aumento de costos de relevancia que, a medida que la creciente demanda lo permitió, fue trasladado a los precios.

Recomposición de márgenes:
Lentamente se habían comenzado a recuperar los márgenes de comercialización. Mientras los precios mayoristas habían aumentado casi 150% desde la devaluación el IPC lo había hecho en menos del 65%. Sin embargo, la dinámica de estas cifras se invertían si el análisis comenzaba entre enero a diciembre de 2002, con un gradual recomposición de márgenes de comercialización. Si bien en comparación con los niveles de 2001 el valor del ratio IPC/IPIM seguía siendo bastante menor, no podía tomarse como referencia valida dicho periodo debido al cambio estructural acaecido en

las cadenas de comercialización posterior a la devaluación. Después de la crisis habían ganado relevancia los almacenes, minimercados, ferias, cadenas de descuento, etc, que naturalmente ofrecen menores servicios pero requieren menores márgenes. De todas formas era de esperar que los márgenes tendiesen a seguir recuperándose a medida que el poder real de compra creciera, aunque a un ritmo mucho menor.

Los servicios se enfrentaban a dos presiones inflacionarias:
a) inflación de costos y
b) recomposición de márgenes

El dilema de los aumentos postergados

Un aspecto que explicaba el menor nivel de traslado a precios internos de la devaluación es sin duda el desfasaje en los aumentos de los servicios regulados.

Los servicios públicos en conjunto apenas habían registrado un incremento del 11,5%, es decir una quinta parte del aumento del IPC. Esta diferencia se explicaba por las regulaciones que impidieron el aumento en dichas tarifas.

En un sentido más amplio, el mismo efecto se notaba en el índice de precios regulados del IPC, que a los servicios públicos agrega productos y servicios (transporte, combustibles, entre otros) cuyo precio de venta surge de acuerdos sectoriales, de negociaciones con el gobierno o tienen un alto componente impositivo. Este indicador apenas copió un tercio del incremento en el IPC.

En definitiva, los servicios públicos y demás precios de bienes y servicios regulados mostraban un desfasaje relevante con relación al resto de los precios del IPC.

El atraso en estos precios era sin dudas un foco de inflación contenida que podría tener efecto sobre la inflación de 2006 si los resortes de contención eran liberados.

El rol de la política monetaria

Desde el punto de vista teórico una expansión de la oferta de dinero termina trasladándose a los precios en el largo plazo. En el corto plazo depende del comportamiento de la demanda de dinero que, por lo general y especialmente en el caso argentino, es difícil de predecir.

En Argentina la política monetaria había sido claramente expansiva en 2003 y 2004 con incrementos de la base monetaria del 26% y 24% respectivamente. En 2005 la política monetaria cambió buscando no acelerar el aumento de los precios y estuvo tratando de mantener el incremento de la cantidad de dinero en un dígito.

La expansión del 1er. semestre 2005 anualizada fue del 4%, la del 2do. trimestre anualizada fue del 14.5%

Por su parte, la demanda de dinero se encontraba en niveles históricamente elevados pero estabilizados.

En materia de expectativas inflacionarias se esperaba un escalón más elevado dentro de una situación bajo control.

El rezago de las tarifas de servicios públicos era y es, sin dudas, un factor de inflación contenida

En conclusión, la política monetaria no había sido, hasta ese momento, un instrumento antiinflacionario.

A partir del 2005 sólo se había moderado el ritmo de expansión monetaria. Ésta había tenido como objetivos prioritarios el mantenimiento de la liquidez del sistema financiero y evitar una fuerte disminución del tipo de cambio real. Si en un futuro se

buscara que la política monetaria sirviese para moderar el incremento de precios las autoridades deberían moderar aun más el ritmo de crecimiento de la base monetaria y seguir elevando gradualmente el nivel de las tasas de interés pasivas. Adicionalmente, los efectos inmediatos de estas medidas serían menores.

Los resultados de nuestro análisis de la coyuntura, que se acaban de exponer, fueron decisivos en la decisión de encarar este trabajo, que sustentamos en las siguientes conclusiones, desde diferentes aspectos:
La presión inflacionaria originada en la recuperación del poder real de compra de los hogares, por causa de mayor nivel de actividad, mejores niveles de empleo, aumentos en los salarios e incremento del crédito al consumo, que afecta tanto a bienes como a servicios privados.

El peso de la demanda externa, que se traducía a través de presiones inflacionarias originadas en productos con mercados externos crecientes, pese al efecto de las retenciones y acuerdos sectoriales de precios.

Inflación de costos, por efecto de subas salariales en los sectores privados formal, aumento de tarifas en los mercados mayoristas, y de commodities que son insumos intermedios, que aumentaron los costos de las industrias.

En cuanto a los servicios privados no regulados, las subas de tarifas y aumentos salariales presionaron sobre sus costos.

Recomposición de márgenes de comercialización, que sólo podía tener lugar en un proceso de recuperación de la demanda.

Atraso en los precios de los servicios públicos, y bienes y servicios regulados (transporte y combustibles) cuya recomposición se esperaba gradual y a iniciarse en el 2006.

Por último, una política monetaria expansiva en el 2004 y más moderada en el 2005 que no había tenido el rol de instrumento antiinflacionario

Las dinámicas expuestas son los fundamentos sobre los cuales se sustentaron las proyecciones de inflación.

Sin embargo, no dejamos de tener en cuenta que el gobierno conservaba una adecuada multiplicidad de herramientas que podían moderar las subas de precios, al mismo tiempo que factores estructurales propios de cada sector tenderían a morigerar los aumentos de precios.

Realización y contenido de este trabajo.

Las estadísticas del comportamiento económico argentino, correspondientes al año 2005, enunciadas precedentemente, y los antecedentes sobre inflación y evolución de la economía argentina, generaron en los integrantes de este equipo el interés en concretar la realización de este trabajo. Asimismo, se optó por enfocar este estudio en

las pequeñas y medianas empresas, (PyMEs), que son las más vulnerables frente a las consecuencias del proceso inflacionario.

En función de los datos que surgen del año 2005, era muy probable que a partir del 2006 se verificase un incremento en el nivel de inflación, que quizás podría haber sido significativo. En este contexto, las PyMEs deberían estar preparadas, contando con las herramientas adecuadas.

Para mantener su competitividad, las PyMEs deberían estar capacitadas para adaptarse a las nuevas situaciones económicas que surgen de los cambios de la coyuntura. Entre esos cambios está la evolución de la inflación, que trae consigo riesgos serios para las PyMEs, que podrían afectar a su propia supervivencia o destazar su crecimiento.

Nuestra historia inflacionaria nos permite investigar cuáles son las causas que generan la inflación y cuáles las herramientas más adecuadas para proteger el patrimonio de las PyMEs de sus consecuencias. Con esta visión se ha realizado este Proyecto de Investigación B-112.

1. ASPECTOS CONCEPTUALES SOBRE INFLACION E HIPERINFLACION

1.1 ALGUNAS TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACIÓN

* Enfoque monetario

Se sustenta en la teoría cuantitativa del dinero. Se considera que las variaciones en la cantidad nominal de dinero determinan las variaciones en el nivel general de precios.

Según el enfoque de Fischer:

M*V=P*T

M=cantidad de dinero

V= velocidad de circulación del dinero

P= nivel de precios

T= volumen de transacciones

Los supuestos implícitos son:

La producción se encuentra en pleno empleo

* Relación constante entre volumen de transacciones y producción

* Velocidad de circulación estable

* Se demanda dinero solo para transacciones.

Por supuesto, desde la postura keynesiana, se afirma que la velocidad de circulación no es estable, y que la economía no se encuentra en pleno empleo, considerado este un caso especial. Desde donde se desprende que los cambios en la oferta monetaria no necesariamente inciden en los precios, sino que influyen en el nivel de actividad.

En consecuencia el enfoque monetario con sus diversas versiones de la teoría cuantitativa, explica las variaciones en los precios, por las variaciones en la oferta monetaria, ya sea por aumento del crédito al sector privado para financiar desequilibrios presupuestarios, para sostener el tipo de cambio a través de operaciones de mercado abierto o por cualquier otra causa. El exceso de demanda en los mercados de bienes y

servicios se considera originado por un desequilibrio en el mercado monetario, donde la cantidad de dinero supera la cantidad requerida para los negocios.

La evidencia empírica muestra en general una correlación positiva entre inflación y expansión monetaria. Si bien en el corto plazo se observaron muchas excepciones.

* Enfoque estructuralista

Considera que la rigidez de la oferta por estrangulamiento estructural, dificulta un rápido ajuste a la cambiante demanda.

Estas diferencias estructurales pueden surgir por existencia de mercados imperfectos, fallas en las instituciones, capacidad insuficiente y pobre iniciativa empresarial.,

En síntesis, existencia de asimetrías y rigideces.

Las altas inflaciones de los 80 hacen hincapié , no tanto con la presión inflacionaria inicial, sino en los mecanismos de propagación e inmediación que le dan persistencia en el tiempo.

Estudios recientes se focalizan en los desequilibrios sectoriales o *microdesequilibrios,* que para su corrección, necesitan medidas muy selectivas.

Se demostró, una vuelta a la inflación, por la interacción de los mercados de bienes con estrangulamiento de oferta alimentaria e indexación.

Muchos estudios incluyen inflación inercial y las expectativas, en algunos casos adaptativas y en otros racionales.

La expansión monetaria es una consecuencia y no una causa de la inflación .Es un fenómeno inducido, y no autónomo como lo es para el monetarismo.

* Los tipos de cambio fijo y las devaluaciones

Supongamos que partiendo de un nivel de producción Y*, que corresponda al nivel natural de producción, el gobierno devalúa, por lo que el tipo de cambio nominal aumenta. A un nivel de precios dado, sube el tipo de cambio real (precio relativo de los bienes extranjeros expresado en bienes interiores) y aumentan las exportaciones netas, lo que provoca un aumento de la demanda de bienes interiores y de la producción. En el corto plazo la demanda agregada se desplaza y el equilibrio se traslada a un equilibrio de mayor producción y precios.

Con el paso del tiempo la curva de oferta agregada se desplaza hacia arriba, al subir los precios disminuyen los efectos que produjo inicialmente la devaluación, y la producción vuelve a su nivel natural (Y*), pero con un nivel de precios mas alto.

1.2 INDICES DE PRECIOS.

Un número índice es una estimación estadística que se utiliza para mostrar los cambios cuantitativos en una variable o en un grupo de variables relacionadas, con respecto al tiempo o a otra característica observable.

La aplicación de los números índices es muy variada, y son frecuentemente utilizados en la mayoría de las ciencias. En economía se utiliza un conjunto importante de los mismos, a fin de denotar la evolución global y sectorial de la actividad productiva.

Entre los índices más utilizados están los índices de precios. Los mismos se refieren a la variación del valor monetario de distintos productos en referencia al tiempo.

Los índices de precios pueden ser simples o compuestos.
- Son simples los que comparan el precio de un producto en diferentes períodos.
- Los índices de precios compuestos o ponderados son aquellos en los que se toma en cuenta, al mismo tiempo, varios productos y se determina sus variaciones con respecto al tiempo.

Los índices de precios ponderados más conocidos son de dos tipos:

Índice de Laspeyres: expresa como han variado los precios desde el período base hasta el período que se considera, para una canasta fijada en el período base;

Índice de Paasche: indica como han variado los precios entre dos períodos referidos, para una canasta fijada en el año que se considera.

Los índices de precios más usuales en nuestro país son índices compuestos tipo Laspeyres, ya que con ellos se trata de determinar el valor monetario mensual de una canasta de bienes fijada en el año base.

Existe inflación cuando la moneda de un país pierde valor adquisitivo. El efecto de la pérdida de valor se nota en el incremento que se produce en los precios de los bienes. Para medir el incremento se utilizan los índices de precios. La tasa de inflación es la variación porcentual del nivel de precios y se calcula del siguiente modo:

$$\text{Tasa de inflación año n} = \frac{\text{Nivel de precios n - Nivel de precios n-1}}{\text{Nivel de precios n-1}} \times 100$$

La observación de los índices de precios del período analizado, permite ver que han existido períodos de hiperinflación, alta inflación, inflación moderada y deflación.

Leijonhufvud (1990)[1] efectúa la siguiente clasificación:

- Inflación moderada: del 0% al 2% mensual

[1] LEIJONHUFVUD, A: "Extreme Monetary Instability High Inflation". Mimeo, 1990.

- . Alta inflación: del 2% al 50% mensual
- . Hiperinflación: del 50% mensual en adelante

Inflación e Información

Según Leijonhufvud, cuando hay inflación moderada, el período de tiempo a contemplar para evaluar la información referida a precios es de un año. En alta inflación la información anual no es de utilidad en la determinación de contratos y precios monetarios, por lo que el horizonte temporal se reduce a valores mensuales e inclusive de menor frecuencia. En los regímenes hiperinflacionarios, el horizonte temporal para evaluar la información de precios es muy inferior a un mes.

Por otra parte, en épocas de alta inflación, la información se hace más costosa porque las variables cambian continuamente. Si hay hiperinflación, cuando la información termina de procesarse, ya es vieja.

Niveles óptimos de inflación

No hay coincidencia entre los economistas con respecto a los niveles óptimos de inflación. Algunos opinan que es conveniente que no exista inflación. Otros (Keynes) opinan que es conveniente una inflación moderada, ya que incentiva el consumo: el consumidor reemplaza el dinero por bienes porque hoy puede comprar más que mañana. Cuando hay hiperinflación quien posee excedentes los orienta hacia una inversión segura: oro, moneda extranjera dejando de consumir bienes.

Si existe inflación, es importante saber si está producida por el incremento del gasto social. Si ese es su origen, el aumento de la inflación implica que existe una mejor distribución del ingreso. Una inflación muy baja puede estar originada en políticas monetarias muy restrictivas o de estabilización originando desempleo.

Algunos economistas opinan que la inflación actual se generó primero porque el gobierno incrementó el gasto público paras generar demanda, pero que actualmente la misma se produce por la escasez de oferta. Esta última no crece, por la falta de inversión.

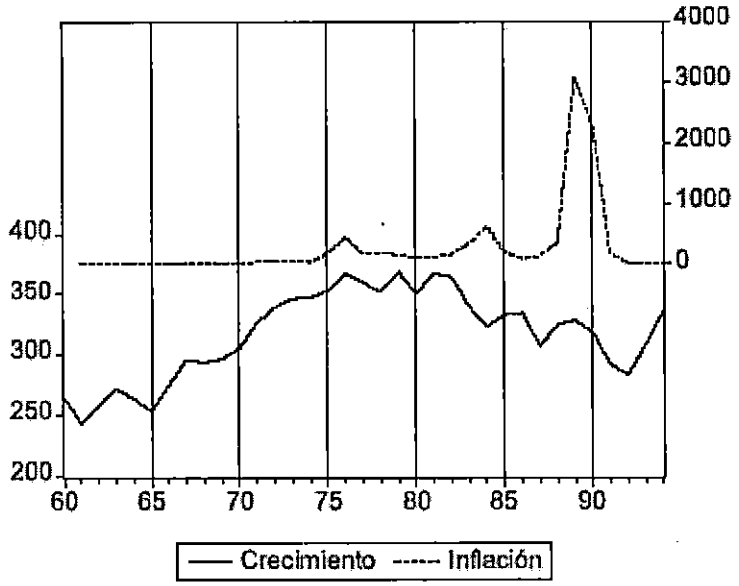
Inflación - PBI

En un trabajo de investigación realizado en la Universidad Nacional del Sur [2] se obtuvo como conclusión que cuando la economía se encuentra dentro de un régimen de inflación moderado, el crecimiento de los precios no perturba el crecimiento económico. En cambio, cuando la economía entra en alta inflación, la tasa del crecimiento del PBI evidencia una relación negativa con el incremento de precios.
A medida que se pasa del régimen de inflación moderada al de alta e hiperinflación se observan disminuciones en la tasa promedio del PBI.

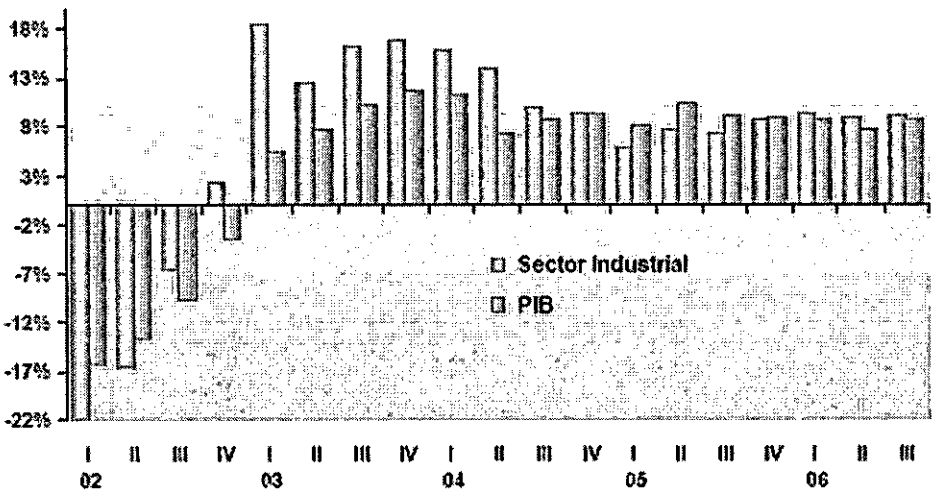
---

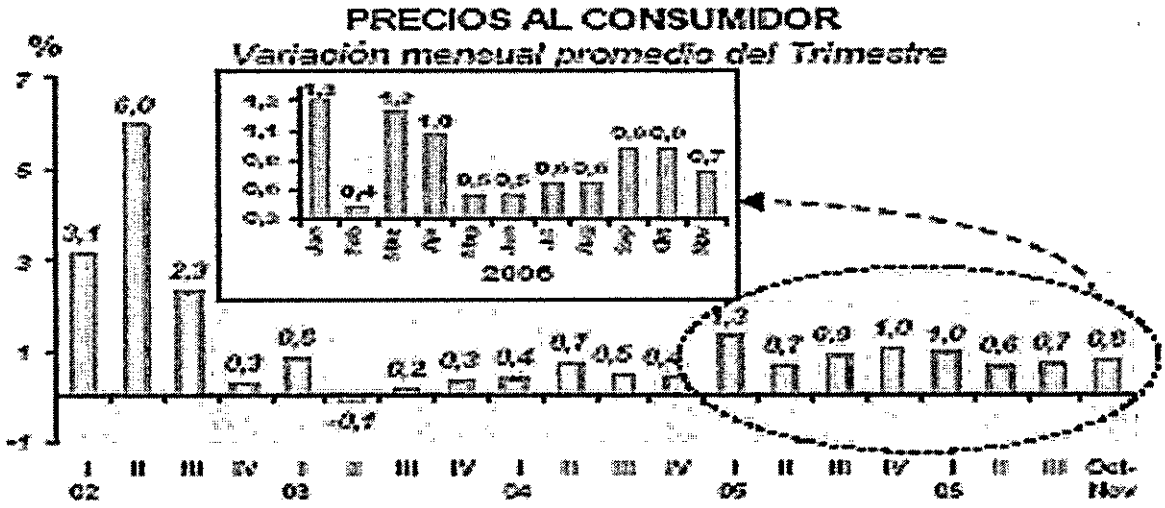
[2] ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO. EL CASO ARGENTINO; Lic. Silvina Elías. Lic. y M.R... Fernández
Departamento de Economía. Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca, Agosto 1997.

Gráfico Nº1: Inflación (IPC) y Crecimiento (PBI per cap.). Argentina.1960-1996



PIB y SECTOR INDUSTRIAL
Tasas de variación interanual





Teniendo en cuenta los gráficos elaborados por el INDEC, si observamos lo que ocurrió con los índices del año 2002 y 2003, también vemos que alta inflación implica disminución del PBI. A partir del año 2004 el PBI comenzó a crecer acompañado de una inflación moderada.

1.3 CUESTIONES VINCULADAS A LA INFLACIÓN.

Este tema ha sido desarrollado mediante la respuesta a nueve preguntas, previamente planteadas, sobre aspectos fundamentales que caracterizan a la inflación y los efectos de ésta.

1- *¿Qué diferencia existe entre inflación baja, inflación media e hiperinflación?*

Se considera inflación baja a aquellos casos en que la tasa de incremento del nivel general de precios es inferior al 2% mensual (26% anual, aproximadamente), inflación media para una tasa entre el 2% y el 10% mensual (entre 26% y 215% anual), e hiperinflación para valores extremos superiores al 10% mensual (más del 215% anual)[3[1]]

2- *¿Es verdad que el impacto que ejercen sobre la economía y las PyMEs cambia de acuerdo con la clasificación anterior?*

Sí, absolutamente: en general el producto per cápita desciende en los períodos de mayor inestabilidad de precios, siendo particularmente claros los efectos negativos de la inflación sobre el crecimiento en los períodos de hiperinflación, ya que los máximos niveles de inflación están asociados con fuertes caídas del producto. A su vez, la mayor parte de las economías muestran una importante recuperación asociada a la estabilidad duradera. En síntesis, las economías tienen un menor crecimiento promedio en los períodos de mayor inflación, y particularmente en períodos con hiperinflación.[4[2]]

3- *¿Cuáles son las herramientas con que el mercado se defiende en cada caso?*

Cuando la inflación es baja se caracteriza por una lenta y predecible subida de los precios. Cuando los precios son relativamente estables el público confía en el dinero. Esta dispuesto a mantenerlo en efectivo por que dentro de un mes o de un año tendrán casi el mismo valor que hoy. Está dispuesto a firmar contratos a largo plazo expresados en términos monetarios, por que confía en los precios relativos de los bienes que compra y venden no se alejarán demasiado.

[3[1]] Dabus C., Elías S. y Fernández M., *" Inflación, Estabilidad y Crecimiento en América Latina"*.Depto. Economía, Univ. Nac. del Sur, Pág. 3.

[4[2]] Dabus C., Elías S. y Fernández M., *" Inflación; Estabilidad y Crecimiento en América Latina"*, Depto. Economía, Univ. Nac. del Sur, Pág. 4 y 5.

En cambio cuando existe inflación media ocurre una pérdida de confianza generalizada por lo que el público liga los contratos a un índice de precios o bien los establece en moneda extranjera. El dinero pierde su valor muy deprisa, por lo que el público no tiene más que la cantidad de dinero en efectivo mínima e indispensable para efectuar las operaciones y compras diarias. El capital financiero desaparece. La población acapara y compra bienes y los préstamos de dinero se efectúan a tasas de interés elevadas.

Por último, en períodos de hiperinflación los precios suben de una manera vertiginosa. La gente pierde absolutamente la confianza en la moneda y solo busca deshacerse de ella mediante la compra de bienes o en su defecto de moneda extranjera, ya que saben que el deterioro diario no les permitirá adquirir los bienes que necesitan para subsistir.[5[3]]

5- *¿Quiénes tienen razón? ¿Los que afirman que sin inflación no hay crecimiento o los que aseguran que con inflación hay retroceso del PBI, o sea decrecimiento de la actividad económica? ¿Tiene algo que ver el horizonte de tiempo en estas opiniones?*

*Sie*mpre es bueno recordar la inconsistencia entre inflación y crecimiento de largo plazo, como también es bueno recordar que la inflación no es otra cosa que un impuesto no legislado sobre los flujos y stocks en pesos. El impuesto inflacionario lo termina pagando, en primer lugar, los sectores que viven de ingresos fijos y, si están distraídos, los que, por ejemplo, tienen depósitos en el sistema financiero a tasas de interés menores a la tasa de inflación, es decir, a tasas de interés reales negativas.

Si se acepta lo anterior, el resultado de una mayor tasa de inflación será una reducción del ingreso real de la población y la caída en el ingreso real se traducirá en una disminución del consumo interno. Considerando que el gobierno apuesta, fundamentalmente, al consumo interno como motor de reactivación de la economía, acelerar la tasa de inflación para mantener alto el tipo de cambio conduce en el mediano plazo, inevitablemente, a una caída del consumo y, por lo tanto, del nivel de actividad. Es que ante la caída del consumo interno difícilmente aumentes las exportaciones dado que el diseño de la política económica es de sustitución de importaciones. La

---

5[3] Dabus C., Elías S. y Fernández M., *"Naturaleza y efectos de la inflación.,* Depto. Economía, Univ. Nac. del Sur, Pág. 1 y 2

devaluación no se hizo para aumentar las exportaciones, sino para disminuir las importaciones.[6][4]

Algunos economistas señalan las ventajas de tener una inflación relativamente baja y estable. Otros sostienen que lo mejor es mantener precios absolutamente estables e inflación cero.

Hay estudios que demuestran que un nivel de inflación bajo (3 o 4% anual) ayudaría a mantener un bajo nivel de desempleo y un crecimiento aceptable de la producción.

Resumiendo. A pesar de las discrepancias de los economistas parece que un nivel de precios con una leve tendencia ascendente y predecible, crea el mejor clima posible para un crecimiento económico saludable.[7][5]

7- *¿Las causas que ponen en marcha el brote inflacionario son siempre las mismas? De no ser así: ¿Luego son concurrentes en el corto o mediano plazo tras la motorización de un sistema perverso?*

No, las causas no son siempre las mismas. En nuestra economía, desde hace mucho tiempo, los impulsos inflacionarios provinieron principalmente del mercado cambiario. Al respecto, la situación actual es completamente novedosa. Nada augura en el futuro previsible un cambio cualitativo en la holgura de divisas con que funciona actualmente la economía. Otro impulso tradicional ha sido el aumento de combustibles y tarifas de servicios públicos, instrumentado para paliar una situación fiscal habitualmente deficitaria. Actualmente, la posición financiera fiscal está lejos de ser deficitaria y por otro lado, el gobierno pone gran cuidado (para decir lo menos) en el posible impacto inflacionario de ajuste de combustibles y tarifas. Consecuentemente, no cabe esperar impulsos ni mecanismos de propagación provenientes de estas fuentes.

Algunos parecen temer un impulso inflacionario proveniente del mercado de trabajo. No es plausible. Creemos que la configuración política actual y la situación del mercado de trabajo descartan los incrementos de salarios como factor impulsor. El último momento en el cual los incrementos salariales jugaron como impulso inflacionario fue a mediados de 1975, en el "Rodrigazo", cuando se conjugaron con una gran devaluación para inducir un salto en la tasa de inflación. Posteriormente, la indexación salarial – introducida a través de decretos del gobierno militar desde mediados de 1976- operó

6[4] Cachanosky R., *"Necesitamos inversiones, no inflación"*. Diario La Nación, 17/04/2005.

7[5] Dabus C., Elías S. y Fernández M., *"Naturaleza y efectos de la inflación"*., Depto. Economía, Univ. Nac. del Sur, Pág. 4.

como uno de los mecanismos de propagación de un régimen generalizado de indexación que perduró hasta los años noventa. Cabe comentar que la indexación no defendía el poder adquisitivo de los salarios: frente a un impulso inflacionario adicional el salario real caía de todas maneras por efecto de la aceleración de la inflación.

En resumen, las fuentes tradicionales de impulsos inflacionarios de la economía argentina están desactivadas y no esta vigente la indexación, que constituía uno de los principales mecanismos de propagación.[8][6]

Lo primero que hay que tener en cuenta es que hubo una devaluación del orden del 200% y que de ello debía esperarse una transferencia a los precios en cualquier caso mayor a la efectivamente observada. La experiencia de 41 devaluaciones internacionales, incluidas algunas anteriores de la Argentina, muestra una relación media de traslado de precios (pass through rate) de 0,60 luego de dos años.

A fines de 2004, luego de tres años de nuestra última devaluación, esa relación sólo alcanzó a 0,23 para los precios minoristas. La fuerte amortiguación del traslado obedeció básicamente al congelamiento de las tarifas de servicios públicos, a la contención salarial debida al alto desempleo y la introducción de retenciones a las exportaciones que redujeron el impacto sobre los precios de los bienes exportables, particularmente alimentos. A excepción de las retenciones, los primeros dos factores de contención comenzaron a flexibilizarse desde fines de 2003.

Además, la respuesta elástica de la producción por la elevada capacidad ociosa, comienza a encontrar saturación luego de dos años de recuperación con escasas inversiones. Es, por lo tanto, natural que comience a acercarse el pass through a los estándares más frecuentes. Se debería completar tardíamente la digestión de la devaluación, produciendo mayores índices mensuales hasta que ello termine, sin necesariamente proyectar luego una inflación sostenida. La recuperación de las tarifas de servicios públicos, claramente retrasadas, deberá computarse en este proceso de recomposición.[9][7]

---

[8][6] Frenkel, R., *"La inflación y sus remedios"*. Diario La Nación, 03/04/2005.
[9][7] Solanet M. A., *" Inflación, un rebrote superable"*. Diario La Nación, 20/03/2005.

8- *¿En el caso que nos ocupa: la inflación presente se originó por los mismos motivos que la de los años 70 y 80?*

No, es un caso particular. Se produce con un tipo de cambio en descenso, expectativas de apreciación del peso y con un ajuste todavía muy pequeño en las tarifas de los servicios públicos privatizados. Además se presenta en un contexto de muy baja inflación internacional.

Para el gobierno la aceleración reciente de la inflación se debe al ajuste de precios relativos, a la recomposición de márgenes minoristas, al aumento en la producción de bienes transables de la economía y a los cuellos de botella por el lado de la oferta en algunos sectores productivos. Se trata así de una serie de desajustes micro de oferta y demanda en algunos mercados. Con este diagnóstico, el gobierno confía en que la inflación y las expectativas inflacionarias pueden frenarse mediante controles de precios, suba de retenciones, acuerdos sectoriales específicos (como ocurrió en carnes, pollos y lácteos), subsidios para evitar el ajuste de precios (como ocurrió en transporte público, combustibles y energía), no indexación de salarios y mantenimiento de un alto superávit fiscal. En definitiva, el gobierno busca controlar la inflación, sin poner en riesgo la política cambiaria y sin resentir el nivel de actividad.

A nuestro entender, la inflación de hoy es un problema macro. El rebrote inflacionario está relacionado con las políticas oficiales muy expansivas aplicadas en la segunda mitad de 2004 para estimular la demanda doméstica.[10][8]

9- *¿Si las causas son diferentes, los efectos también serán diferentes o en el horizonte del mediano plazo serán coincidentes?*

Como analizamos en el punto 7- las causas son diferentes, si las condiciones impuestas por la política monetaria y fiscal son las adecuadas y si no hay estrangulamientos productivos por la ampliación de capacidad, la recomposición de precios relativos no deberá ser un detonante de una nueva era inflacionaria. Tendremos sólo por un tiempo índices transitoriamente más altos que reflejarán esa recomposición. No parece probable que se pueda lograr esa recomposición mediante una reducción nominal de la cotización del dólar, lo que está claramente fuera de los objetivos de este gobierno.[11][9]

---

[10][8] Broda M. A., *"Precios: la importancia del diagnostico"*. Diario La Nación, 13/04/2005.
[11][9] Solanet M. A., *"Inflación, un rebrote superable"*. Diario La Nación, 20/03/2005.

1.4 EL CASO DE LA HIPERINFLACIÒN- SOLUCIONES POSIBLES

A partir de 1.975, y hasta 1991, la inflación argentina fue, salvo un año, superior al 100 % anual, con picos hiperinflacionarios en enero/junio de 1.985, junio/ septiembre de 1.989 y enero/marzo de 1.990.
Con hiperinflación, la economía no puede producir ni invertir en estas circunstancias. Simplemente no funciona, y frente a esta situación, todo otro objetivo es redundante.
La mayoría de los autores coinciden que la hiperinflación es policausal. Existen múltiples causas que se dan fuerzas unas a otras. Es de demanda (emisión descontrolada), de costos (salarios, tarifas y otros precios indexados), de expectativas (todo seguirá igual) y estructural (falta de integración interna, presión autónoma sobre el balance de pagos, etc.)

Frente a la megainflación o hiperinflación, hay tres tipos de soluciones posibles[12]: *gradualista, ortodoxa y heterodoxa.*

La solución *gradualista* significa anclar alguna o algunas variables, esperando, en un lapso de varios meses, detener el resto. Esto se probó con el tipo de cambio, los salarios, las tarifas, etc. En todos los casos se fracasó, básicamente, porque no existía confianza en los intentos, por la falta de control en la emisión de dinero, la indexación generalizada y las ventajas que sacaban los mercados no competitivos y de bienes no transportables respecto a los demás.

El shock *ortodoxo* basa su política en la supresión total y absoluta de emisión monetaria. El choque afectará de manera directa a los mercados, sectores y regiones más débiles y ligadas a las demandas del sector público, e indirecta, al conjunto de la economía. Esta solución, *el monetarismo,* tarda un período de 12 a 18 meses en parar definitivamente la inflación. Implica la simultánea modificación, a marcha forzada, del sistema productivo y la ocupación previa. El costo social sobreviviente, es planteado por los liberales como el mal necesario del ajuste.

El shock *heterodoxo*, consiste en la combinación de medidas ortodoxas y no ortodoxas. Dentro de las primeras, el control de la emisión y la fijación de una "regla fiscal y monetaria" para hacerlo. Dentro de las segundas, se incluyen la preparación del sistema de precios previa a su congelamiento, de todos o de algunos de ellos, por un tiempo determinado y medidas (desagio, cambio de moneda, desindexación, etc.), destinadas a borrar la "memoria inflacionaria" de la sociedad. Este sistema es el sostenido por el estructuralismo, sobre la base de su menor costo social, ya que, bien implementado, logra una estabilización de facto en forma inmediata. Sus problemas, en cambio, se proyectan hacia el futuro: cómo salir de los controles y la solución negociada (no por el mercado) del cambio estructural que viabilice la inflación pequeña y el desarrollo.

Para Ferrucci, el sistema heterodoxo es el que más se adapta a un país democrático como la Argentina presente: demostró su viabilidad a través del Plan Austral, en su primera etapa y el Plan de Convertibilidad. El shock ortodoxo, en cambio, es más apto para una sociedad autoritaria (Chile, posterior a 1.973), porque necesita un gobierno muy fuerte para realizar estos cambios a marcha forzada, con el alto costo social sobreviviente

---

[12] Ferrucci, Ricardo, *Lecturas de Macroeconomía y Política económica,* Ed. Macchi, Buenos Aires, 2.000

2. ESTABILIDAD, INFLACION E HIPERINFLACIÓN DESDE LA DECADA DEL 70 HASTA LA ACTUALIDAD.

Planes de estabilización económica

En los últimos treinta años el país atravesó profundas y reiteradas crisis económicas y políticas. Cada gobierno que asumía debió implementar un nuevo plan económico, cuya finalidad era reducir los índices de inflación y recuperar la confianza en el valor de la moneda nacional, que en períodos de alta inflación es reemplazada por moneda extranjera o por otros bienes que estén menos expuestos a la pérdida de valor.

Haciendo una breve reseña histórica del conjunto de las políticas económicas adoptadas desde el año 1973 tenemos: el Plan de Ber Gelbard (5/1.973), Rodrigazo (06/1.976), los planes de José A. Martinez de Hoz (04/1.976 y 01/1.977), el Austral (6/1.985), Primavera (8/1.988), Plan Bunge y Born (08/1.989), Plan Bonex (01/1.990), Plan de convertibilidad (04/1.991).

Plan Ber Gelbard (05/1973)

Conjunto de medidas de reforma estructural y un plan de estabilización, caracterizado como nacionalista, estatista y distribucionista. Consistía en un modelo de inflación cero basado en:

- Pacto social entre trabajadores, empresarios y gobierno para acordar los mecanismos de distribución del ingreso nacional, basado fundamentalmente en un congelamiento de precios (que funcionó durante un tiempo porque las empresas habían tomado recaudos contra la inflación) y de salarios (previo aumento de un 20 % y supresión por dos años de las paritarias o convenciones colectivas de trabajo).
- Regulación del comercio exterior de carnes y cereales.
- Sistema de tipo de cambio fijo.
- Nacionalización de los depósitos de los bancos comerciales. (El encaje era del 100%.
- Incremento del gasto público.
- Política industrial proteccionista.

El Rodrigazo (06 / 1975)

El conjunto de medidas, denominado así por Celestino Rodrigo, consistió en:

- devaluar el peso ley llevándolo de 10 a 26 en lo que hacía al dólar comercial; el dólar financiero pasó de 15 a 30 pesos ley y se creó un nuevo tipo de cambio turístico, en 45 pesos. Al mes y medio volvió a devaluar.
- Duplicación de loas tarifas de los servicios públicos.
- 200% de aumento en nafta.
- Aumento máximo de salarios de entre 40 y 50 %

El contexto era de recesión, violencia, disminución de reservas internacionales e inminente cesación de pagos, con una deuda externa de US$ 10.000 millones.

Si observamos las devaluaciones del período bajo análisis y el IPC , los datos que publica el INDEC son los siguientes:

Año	Var. % respecto a diciembre del año anterior	Devaluación
1973	60,3	-2.0%
1974	24,2	43.9%
1975	182,8	344.10%
1976	444	257.20%

Planes de José A. Martínez de Hoz (04/1976 y 01/1979)

- Maxidevaluación del tipo de cambio.
- Disminución de sueldos reales.
- Devaluaciones periódicas hasta agosto de 1976.
- Ampliación del IVA.
- Apertura a las importaciones.
- Liberalización de los movimientos de capital.
- Reforma financiera con pago de interese a los encajes bancarios.
- Ajuste del plan original con una tabla de devaluaciones "la tablita" que devaluaba el tipo de cambio. (A fines de 1980, el valor oficial del peso superaba en 50% a la paridad teórica.)

Los datos de ese período son los siguientes

Año	Var. % respecto a diciembre del año anterior	Devaluación
1977	176 %	64,1%
1978	175,5 %	
1979	159,5 %	
1980	100,8 %	

La tablita cambiaria le permitió abaratar el dólar en forma paulatina. El peso se devaluaba de a poco, según un cronograma, pero en términos relativos se hacía más fuerte. Las industrias locales estaban obligadas a producir a precios internacionales, o

ceder ante los productos importados. Ese esfuerzo debían hacerlo con recursos genuinos ya que las altas tasas de los intereses les impedían tomar créditos.

En teoría, el plan debía permitir que el país dejara atrás la inflación, reconstruyera su sector industrial —haciéndolo más selectivo, más eficiente— y resolviera la crónica escasez de divisas. En la práctica, la combinación "dólar barato / tasas de interés altas" atrajo inversores financieros, tentados por la posibilidad de hacer grandes diferencias a través de la especulación financiera.

Hubo una transferencia de recursos de la producción a la especulación: un proceso acompañado por un alud de quiebras; primero en la industria y —en las últimas etapas— también en sector bancario, afectado por la alta velocidad de circulación del dinero.

El favorable contexto internacional implicó que el PIB creciera por:

- El bloqueo cerealero a la Unión Soviética, impuesto por Estados Unidos para castigar la invasión de Afganistán.
- El alza circunstancial de los cereales (30%) y la carne (15%) en el mercado mundial.
- Las extraordinarias cosechas, resultado del buen tiempo y las semillas híbridas introducidas años antes.
- Esos factores permitieron que las ventas de trigo se triplicaran y el sector agro-exportador soportara (por un tiempo) la sobrevaluación del peso.

Resultados del plan – Año 1980

- Inflación alta 100,8%. (Un índice: el precio de la carne saltó de $51,50 (1976) a $2.450 (1981). Un aumento nominal de 4.657%.)
- Regreso de la recesión -0.2%. y un tendal de industrias fallidas.
- Alto nivel de reservas (9.191,2 millones de dólares), provenientes de inversiones financieras. La mayor parte de las reservas estaba formada por capital golondrina. Un año después, las reservas estarían por debajo de 1.000 millones y el peso se habría desmoronado. La pérdida de competitividad había hecho, por otro lado, que el comercio exterior acumulara —a lo largo de los cinco años— un déficit en cuenta corriente de 1.774,8 millones de dólares.

Plan Austral (6/1.985)

La inflación de aquel primer semestre ya llegaba al 303.9 %. Se intentaba mejorar las finanzas públicas, principalmente con medidas de emergencia para aumentar los ingresos fiscales y reducir los gastos globales, y controlar la inflación, más que nada mediante un programa poco ortodoxo de control del tipo de cambio y congelamiento de los precios.
El Plan Austral logró estabilizar la economía sin provocar efectos recesivos. El tránsito desde una tasa mensual del 30.5% en junio de 1985 a sólo 1.7% en febrero de 1986 fue un éxito muy significativo del programa implementado.

El 14 de junio de 1985 el Dr. Alfonsín anuncia el "Programa de reforma económica" que luego tomó el nombre de Plan Austral. Sus medidas fueron:

- Congelamiento de precios y salarios por un plazo indeterminado, exceptuando al caso de aquellos mercados en los que los precios surgían por oferta y demanda, por ejemplo carnes y verduras.
- Regulación de las tasas de interés por el Banco Central.
- Suspensión del financiamiento del público por la vía de emisión monetaria.
- Reducción del déficit del sector público del 13 % del PBI para menos del 3%.
- Creación de un nuevo impuesto: El ahorro forzoso.
- Elevación del impuesto sobre las exportaciones de productos agroindustriales.
- Cambio de moneda, quitando tres ceros al peso y denominando al nuevo peso Austral.
- Establecimiento de un tipo de cambio fijo de 0,80 australes por cada dólar.
- Desagio de los contratos (desindexación): era un sistema de conversión de deudas que consistía en la aplicación de un ajuste descendente para los contratos que tenían una cláusula de ajuste.

Resultados del plan:

- Disminución de los índices de inflación.
- Recuperación de la actividad económica hacia el segundo semestre de 1985.
- Lenta aparición del crédito para el consumo.
- Mejora en la recaudación fiscal, por reducción del efecto Olivera – Tanzi.[13]

A principio de 1.986, se observó que se producía

- una leve alza del índice inflacionario
- La situación desfavorable de la Balanza comercial.

Esto llevó a implantar un ajuste al plan que consistió en la

- Flexibilización del Plan Austral adoptando un sistema de tasas de cambio decrecientes
- Reajuste de las tarifas públicas, que deberían servir de base para el reajuste de los precios libres y los salarios.
- Política monetaria del Banco Central más flexible.

Este ajuste llevó a la inflación al 9% y en septiembre de 1986 hubo que implantar una política monetaria más restrictiva. Después de varias intervenciones del equipo económico en febrero de 1987 se anunció "el Australito" con un nuevo congelamiento de precios y salarios.

Dificultades:

- Incremento del gasto público por el año electoral.
- Se otorgaron beneficios salariales a los trabajadores que implicaron el descontento empresarial.

---

[13] Efecto que se produce cuando las altas tasas de inflación impactan negativamente los ingresos fiscales y con ello generan una expansión del déficit fiscal. Dicha expansión a su vez genera más inflación, iniciándose de esta manera un círculo vicioso de inflación-caída de ingresos fiscales-expansión del déficit fiscal-mayor inflación ingresos fiscales. Se calcula por la diferencia entre los ingresos fiscales sin inflación y lo que realmente fueron una vez que tomamos en cuenta la inflación.

- Déficit de las empresas públicas.
- Cancelaciones de deuda externa con altas tasas de interés.
- Pagos de subsidios a los sectores empresarios.
- Incremento del gasto social.
- La recaudación disminuyó por el efecto Olivera –Tanzi y por el nuevo deterioro de la Balanza comercial.

En enero de 1.988 se tomaron las siguientes medidas:

- Fin del congelamiento de precios
- Liberación de la tasa de cambio.
- Aumento de la emisión monetaria para remunerar los encajes bancarios usados para contener la liquidez del mercado resultante de las emisiones anteriores.
- Moratoria no declarada en los pagos de la deuda externa.

Los datos de ese período son los siguientes:

Año	Var. % respecto a diciembre del año anterior	Devaluación
1981	104,5 %	
1982	164,8 %	
1983	343,8 %	335 %
1984	626,7 %	518,8 %
1985	672,2 %	639,8 %
1986	90,1%	50,7
1987	131,3%	164,10
1988	343%	292

Frente a la inminencia de un proceso hiperinflacionarios se adoptó un nuevo plan.

Plan Primavera. (8/1988)

El plan de estabilización fue negociado con el FMI, el tesoro de los EUA y la banca acreedora.

Con respecto a los acreedores externos el nuevo enfoque otorgó prioridad a los siguientes aspectos:

- Apertura al ingreso del capital extranjero levantando las restricciones existentes en materia de actividades vedadas, supresión de las limitaciones a las remesas de utilidades y a los dividendos y a la repatriación de los capitales.
- Creación de mejores condiciones para la presencia de la banca extranjera en los mercados locales, levantando o atenuando aquí también las restricciones legales u operativas existentes.
- Aplicación de regímenes de capitalización de deuda externa.

- Promoción de esquemas de apertura económica de los países endeudados de modo de profundizar la inserción de estos países en el mercado mundial regulado por las corporaciones transnacionales.
- Apertura al capital extranjero de las empresas públicas de: telecomunicaciones, energía, servicios de ingeniería, bancos, seguros, etcétera.

El mercado cambiario quedaba configurado así:

- Un mercado comercial donde el Banco Central compraba las divisas a los exportadores de productos primarios y a los exportadores industriales y las vendía para la atención de las obligaciones financieras externas del sector público y para el pago de las importaciones de combustibles y lubricantes.
- En el mercado libre se ofrecían divisas por parte del Banco Central a partir de ventas diarias por licitación pública, por montos preanunciados semanalmente, con o sin precio base. También ofrecían divisas en este mercado los exportadores industriales (un 50 % de lo que exportaban), los que ingresaban préstamos del exterior y los tenedores de divisas extranjeras. Los demandantes eran los importadores, los que tenían que efectuar pagos al exterior (utilidades, dividendos, regalías, intereses de deuda externa privada), el turismo al exterior y los que buscaban las divisas extranjeras como alternativa de inversión.

Las medidas más significativas desde el punto de vista financiero fue la consolidación de todos los depósitos indisponibles y encajes remunerados sobre los depósitos a plazo en los activos con un cronograma de cancelación a largo plazo por parte del Banco Central (nueve años y nueve meses).

El Banco Central orientó las tasas de interés hacia un nivel del 12 % para las pasivas, es decir, tasas sustancialmente superiores a las fijadas en el comienzo de los anteriores programas de ajuste, previendo una menor credibilidad por parte de los agentes económicos.

El anuncio del congelamiento del tipo de cambio durante 60 días que determinaba la existencia de tasas de interés en dólares próximas al 10 % mensual, provocó una afluencia de dólares al mercado cambiario libre provenientes de las tenencias de particulares, y del ingreso de capitales especulativos del exterior, que abastecieron la demanda a precios inferiores a los ofrecidos por el BCRA en las licitaciones, por lo que las mismas fueron declaradas desiertas casi en su totalidad.

El congelamiento del tipo de cambio impulsó también a los exportadores a liquidar divisas en el Banco Central, lo cual dio origen a una fuerte creación monetaria, que se suma a la proveniente de la cancelación de títulos públicos.

Esta expansión de dinero y la retracción de la demanda de crédito posibilitaron el descenso gradual de las tasas de interés.

El plan primavera incluía ciertas medidas que debían generar un beneficio fiscal cuyo impacto resultaron insuficientes para achicar la brecha entre el déficit real y el previsto:

- Retiro obligatorio para los funcionarios en edad de jubilarse y también retiro voluntario para 30.000 agentes públicos.
- El aumento de un 30 % de las tarifas de las empresas públicas.
- El efecto favorable esperado sobre la recaudación como consecuencia de la caída en la tasa de inflación.
- En sentido inverso operó la reducción en 3 puntos dispuesta en el IVA y la menor recaudación del impuesto sobre los intereses de los plazos fijos dada la caída en las tasas nominales de interés.

En enero de 1989 el FMI interrumpió los desembolsos a la Argentina por falta de cumplimiento de las metas preestablecidas. El 6 de febrero se decidió abandonar el sistema de cambio fijo y se pasó al dólar libre. La falta de crédito externo, obligó a la emisión monetaria. Todos trataron de desprenderse de la moneda nacional y allí se inició un nuevo proceso hiperinflacionario.

Plan Bunge y Born (08/ 1989)

Las medidas adoptadas con el fin de nivelar el sistema de precios y equilibrar las variables económicas, fueron las siguientes:

- Devaluación monetaria, de 350 a 650 australes por dólar.
- Incrementos en combustibles, tarifas y transportes.
- Descongelamiento de precios y salarios.
- Compromiso de anclar tipo de cambio y las tarifas públicas.
- Mayor autonomía al Banco Central.

A partir del mes de octubre el tipo de cambio fijo perdió credibilidad, por tal motivo se implementaron nuevas propuestas, sin éxito, para evitar la suba del dólar: Aumento de la tasa de interés en australes; el Banco Central comenzó a vender reservas para contener la demanda de divisas, pero no logró parar la suba del dólar y el Gobierno intervino largando al mercado letras del Banco Central mediante licitaciones en dólares. Entonces se resolvió:
Desdoblar el cambio en dos tipos: oficial y libre.
Se devaluó el tipo de cambio comercial, aumentando las tarifas en un 70 % y se otorgó un incremento salarial. El dólar libre creció un 40 % sobre el oficial, aumentándose la tasa de interés al 50 % mensual.

El Plan resultó ineficaz para contener la inflación y poner en marcha la economía.

Plan Bonex (01/1990)

Se puso en marcha, ante una situación de acumulación de deuda interna con la colocación de títulos públicos con intereses muy altos, atrasos en pagos a proveedores, contratistas de obras y deudas con los beneficiarios del sistema provisional, con las siguientes medidas:

- Incautación de depósitos a plazo fijo, siendo restituídos en títulos a 10 años de plazo.
- Se reprogramó toda la deuda pública que vencía en la segunda mitad de 1989 a través de la emisión de un nuevo título de la deuda en australes llamado BOCON.
- Se transformó las obligaciones acumuladas por el BCRA con los bancos comerciales por retribución a los encajes bancarios, en deuda del gobierno, eliminando el déficit cuasifiscal que era una importante fuente de emisión monetaria.
- Control sobre los gastos de las empresas públicas.

Las consecuencias del Plan Bonex fueron las siguientes:
-Caída de la liquidez.
-Al existir retraso en las tarifas se anunció un aumento del 97 %.
-Fuerte restricción monetaria.
-Transferencia forzosa desde el sector privado al público a través del impuesto inflacionario y a través de la incautación de los depósitos.
-Atraso en el cumplimiento de la deuda externa.

Los datos correspondientes a ese período son los siguientes:

Año	Var. % respecto a diciembre del año anterior	Devaluación
1989	3079,5 %	
1990	2314 %	

Esta situación desembocó en un nuevo plan, el de convertibilidad.

Plan de convertibilidad (04/1991)

El régimen de convertibilidad fue adoptado para poner final al proceso hiperinflacionario y estabilizar la economía por medio de una drástica modificación de los rasgos inherentes a su funcionamiento. Para su implementación fue decisivo el favorable marco internacional que aseguró en sus primeros años una afluencia de capitales que permitió el sostenimiento del plan.
La creciente dependencia internacional se originó, por un lado, en la necesidad de financiar los persistentes desequilibrios de las cuentas externas, generados por la conjunción de atraso cambiario (por anclaje nominal del tipo de cambio en presencia de inflación inercial) y fuerte apertura comercial. Por el otro, en el manejo poco prudente de las cuentas públicas, y la imposibilidad del Estado de financiarse vía emisión, que obligó a recurrir en forma creciente al endeudamiento externo.

Principales medidas adoptadas:

- Convertibilidad de la moneda argentina a un tipo de cambio fijo.
- Profundización y aceleración de las reformas fiscales iniciadas en el 90 que buscaban reducir el gasto público e incrementar la recaudación.

- Desregulación de la economía.
- Traspaso al sector privado de las actividades productivas que hasta ese momento estaban en manos del sector público (privatizaciones).
- Respaldo de un 100% de la base monetaria con reservas internacionales.
- Supresión de la indexación de los contratos privados y públicos.
- Circulación paralela del dólar y del peso.
- Política externa: Apertura comercial y liberalización de los flujos de capitales
- Independencia del BCRA que se transformó en una caja de conversión. Esta rigidez impidió que funcionara como estabilizador cuando existían desfasajes en la política monetaria

Resultados del Plan:

A pesar de haber puesto fin a la hiperinflación y estabilizar la economía, la convertibilidad a había generado en sus primeros años importantes desequilibrios.

La convertibilidad del peso, a una tasa preestablecida, era un modo de restringir los medios de pago. El Banco Central debía mantener las reservas necesarias para comprar (casi) toda la reserva monetaria. No podía emitir si no le entraban dólares, y debía retirar pesos de la circulación (a través de distintos mecanismos) si descendían las reservas.

El problema fue que la tasa preestablecida se convirtió en tasa fija e inamovible: 1 a 1 y esto resultó peor que las minidevaluaciones que aplicó Martínez de Hoz.

El 1 a 1 se convirtió, en un tipo de cambio irreal que solamente favoreció las importaciones, destruyendo el empleo y la producción. Teóricamente se pretendía que los industriales fueran más eficientes y competitivos, la realidad es que Argentina reemplazó la industria nacional por las importaciones de productos terminados. Todo esto se financió con deuda externa.

Finalmente en el año 2001 estalló una grave crisis, con una nueva devaluación del peso, la pesificación y el corralito bancario. Nuevamente los depósitos bancarios fueron reemplazados por Bonos.

POLITICAS ECONOMICAS ACTUALES

Las variables económicas que se imponen en el modelo actual, se pueden sintetizar en los siguientes ítems:

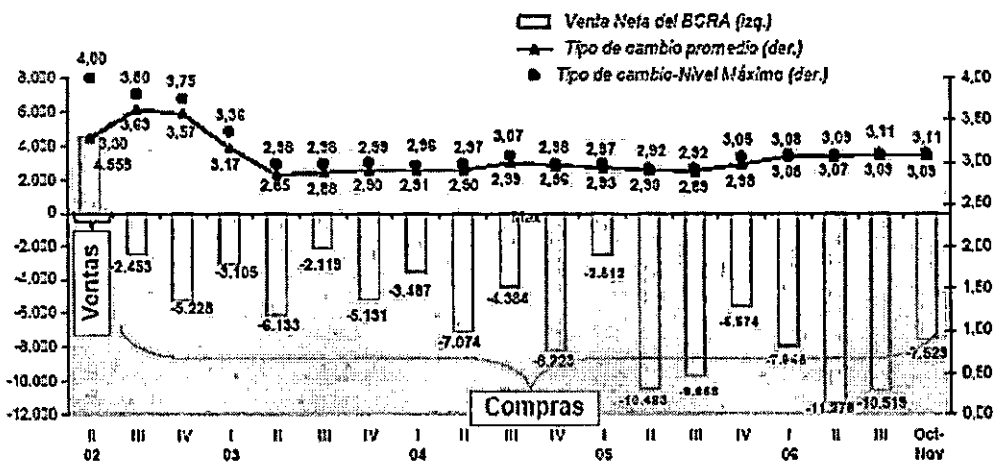
1. Sostenimiento de una paridad cambiaria alta
2. Elevada presión fiscal para sostener un superávit fiscal primario
3. Fomento de las exportaciones a partir de las ventajas cambiarias
4. Control de la inflación a partir del control de precios y de salarios

1. Sostenimiento de una paridad cambiaria alta

El sostenimiento deliberado de una paridad cambiaria alta, resulta uno de los pilares de la estrategia económica del actual gobierno. El tipo de cambio es superior al que se estima del libre juego de oferta y demanda. El BCRA efectúa compras sistemáticas de dólares, emitiendo moneda. Este dinero es absorbido mediante otros instrumentos: emisión de letras y notas con plazos cortos de vencimiento. Es decir, se compra reserva con deuda. Esto implica, pago de intereses superiores a los obtenidos por la colocación de las reservas. Las consecuencias son que el dinero colocado en estos instrumentos no es prestado por el sistema financiero y que se empuja las tasas de interés hacia arriba.

El gráfico muestra el tipo de cambio y las compras de dólares realizadas desde el segundo trimestre del 2002 hasta noviembre de 2006. [14]

INTERVENCION CAMBIARIA Y TIPO DE CAMBIO



2. Elevada presión fiscal para sostener un superávit fiscal primario

Las condiciones económicas, tanto internas como externas, hacen que la economía argentina, transite en la actualidad, por una situación excepcional. Al alto valor de los productos agrícolas, especialmente la soja en el mercado internacional, aunado a una paridad cambiaria elevada, permite al gobierno incrementar la presión fiscal sobre los exportadores, especialmente sobre el sector agropecuario. Pese a los importantes

[14] MECON. Indicadores económicos 2006.

beneficios que igualmente se obtienen se transita por una estrecha franja, en donde una caída en los precios internacionales, podría poner en riesgo la viabilidad de las explotaciones agropecuarias.
La carga fiscal sobre una típica explotación agropecuaria representa en la actualidad más del 45% del resultado final antes de impuestos. Los dos impuestos que más pesan actualmente en el agro son Ganancias y (por vía indirecta) las retenciones a las exportaciones.

En el mes de enero de 2007 se estableció un incremento de 4 puntos porcentuales en las retenciones con la finalidad de subsidiar los productos de la canasta de alimentos. Los alimentos subsidiados serían la leche, el pan, la harina y los fideos. El justificativo para la medida es la necesidad de preservar el salario y la cosecha record de la campaña 2006/2007. Al momento de redactar el decreto, no se había establecido cómo se utilizarán los fondos. Solamente se estableció que la administración de los subsidios estará a cargo de la Oficina Nacional de Control Alimentario. Los fondos provenientes del sector sojero ascenderían a 400 millones de U$S.

3. *Fomento de las exportaciones a partir de las ventajas cambiarias*

Mientras que en el 2001 el superávit había sido de tan solo 6.289 millones, ocasionado por el derrumbe de las importaciones, que cayeron 56%. La devaluación no sirvió para mejorar las exportaciones, que se redujeron 5%.
Ya para el 2002, el superávit de la balanza comercial fue récord histórico: alcanzó los 16.358 millones de dólares, a pesar de que la Argentina no sólo no incrementó sus exportaciones durante ese período, sino que incluso tuvo una leve caída (5%) de sus ventas al exterior. El saldo, por lo tanto, arrojó un superávit de 16.358 millones de dólares, casi triplicando el superávit del 2001.
La baja en las exportaciones estuvo también relacionada con la caída de los precios internacionales, ya que la baja de los volúmenes exportados fue de 1%.

En el caso de las importaciones, la caída estuvo impulsada por una baja del 53% en los volúmenes y sólo del 3% en los precios. Sin embargo, desde septiembre de ese año, las importaciones fueron registrando leves incrementos, desde niveles de alrededor de US$600 millones de dólares mensuales hasta rozar los US$ 1.000 millones en diciembre.

Para el año 2003, las cifras fueron similares, con exportaciones por U$S 29.349 millones e importaciones por U$S 13.813 millones. En 2002, la balanza arrojó un saldo total de 16.720 millones. Eso dio como resultado, que el intercambio comercial de la Argentina presentara durante el 2003 un superávit de 15.536 millones de dólares, tras concluir en diciembre con un saldo positivo de 880 millones. Durante el 2003, la Unión Europea y el Mercosur fueron, en ese orden, los principales bloques destinatarios de las exportaciones argentinas, seguidos muy de cerca por el Bloque Asiático. Por países, el primer destino de las ventas argentinas lo ocupó Brasil con 4.619 millones de dólares, seguido por Chile, Estados Unidos y China.

La balanza comercial argentina nuevamente, cerró el 2004 con un récord histórico de 34.453 millones de dólares de exportaciones, particularmente impulsadas por las

manufacturas de origen agropecuario e industrial, que determinaron un superávit con el resto de las naciones de 12.133 millones.

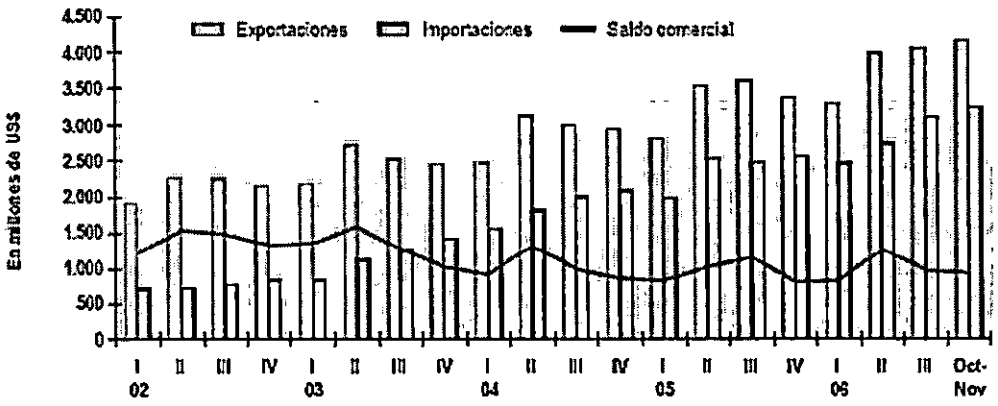
Para el 2005, La balanza comercial de Argentina obtuvo un superávit de 11.322 millones de dólares, lo que representó una caída de 6,4% con respecto al año anterior. Este superávit fue el resultado de un nuevo nivel récord de exportaciones que alcanzaron 40.013 millones de dólares en el año, con un crecimiento de 16%, aunque simultáneamente se registró un aumento de 28% de las importaciones, que llegaron a 28.692 millones de dólares.

Como consecuencia del resultado de octubre y de la evolución durante los primeros diez meses del año, no se verifica una contracción en la brecha en el superávit comercial argentino, sino que creció 2,3 por ciento en lo que va de 2006. Según los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), esto se da en virtud de la evolución conjunta de las exportaciones e importaciones.

Las ventas externas continúan creciendo a un ritmo que oscila en torno al ritmo de los tres años anteriores, esto es, en torno al 15 por ciento, mientras que las compras se incrementan a una tasa de crecimiento superior a la de las colocaciones en el exterior.

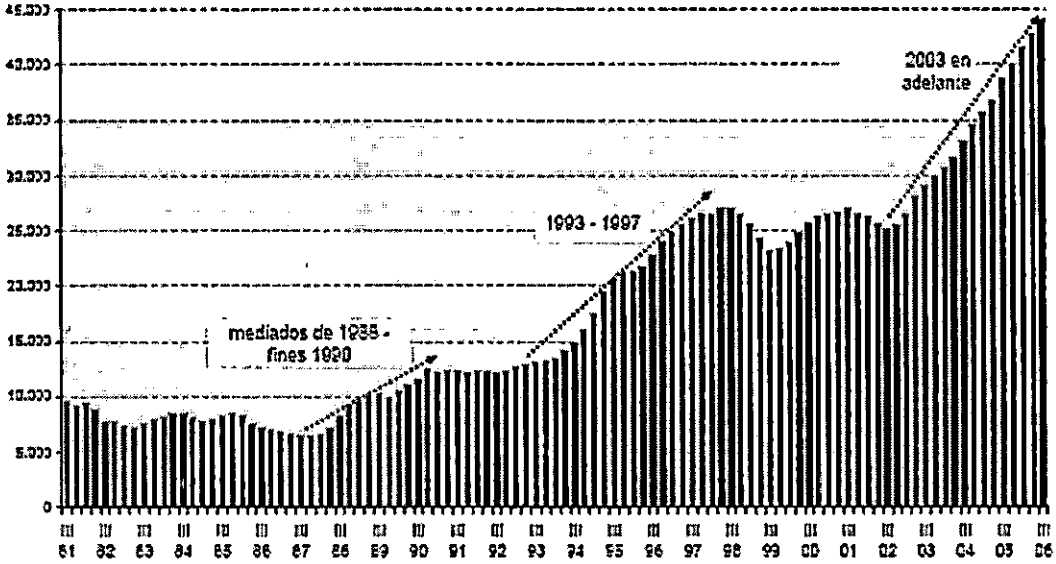
La demanda de materias primas y los precios en alza en los mercados externos sostuvieron el saldo positivo de la balanza comercial en 2006. El contexto favorable se mantendría el año que viene ya que se prevén ventas al exterior por más de 50.000 millones.

COMERCIO EXTERIOR
Promedios mensuales

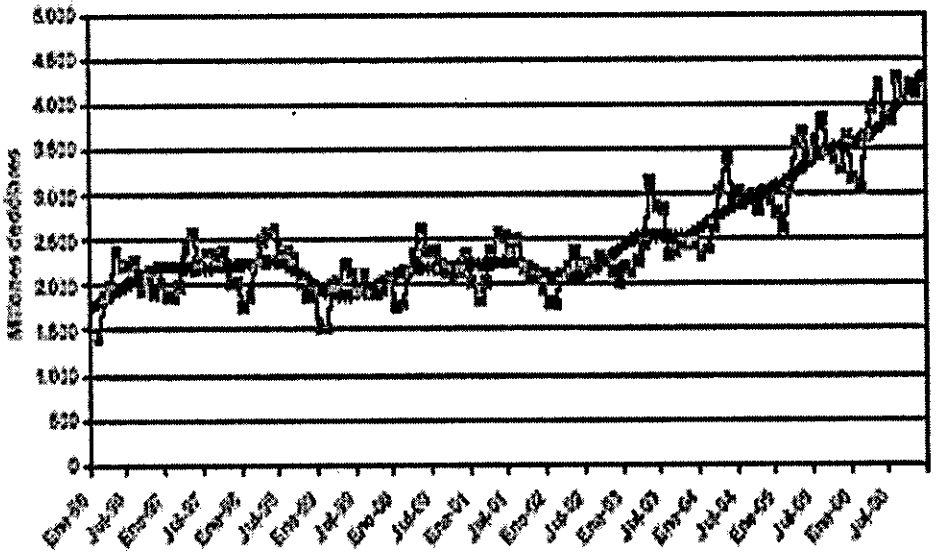


EXPORTACIONES TOTALES

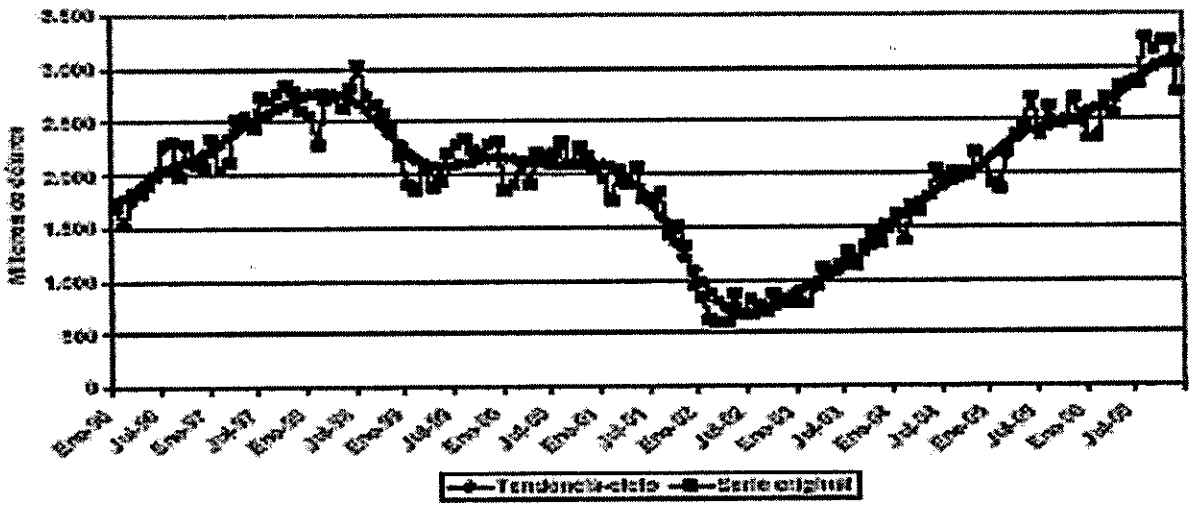
En millones de US$



Tendencia ciclo de las exportaciones argentinas 1996-2006 [15]



Tendencia ciclo de las importaciones argentinas 1996-2006 [16]



[15] Fuente: INDEC. ICA
[16] Fuente: INDEC. ICA

4. Control de la inflación a partir del control de precios y de salarios

La política de sostenimiento de precios en los servicios públicos, ha derivado en una importante descompensación en algunos precios relativos como el tarifario, manifestado abiertamente como descontento en la mayoría de empresas relacionadas al sector. Se ha atravesado por algunas crisis importantes como el caso de Aguas Argentinas que produjo la desinversión del grupo Suez, con la consiguiente reestatización y creación de la empresa AySA. También ocurre algo similar con combustibles. Se presume que de mantenerse la presión y el descontento en los sectores productivos afines, el Gobierno Nacional, irá negociando nuevas condiciones más favorables para estas empresas.
La suba en los niveles salariales que alcanzó incluso al retraído sector público-estatal, ocasionó algunos inconvenientes que pretendieron disparar la inflación hacia fines del 2005 y principios del 2006, quedando cristalizada una estructura social que es complicada. La Argentina aún mantiene prácticamente la mitad de su fuerza laboral trabajando fuera de las reglas, o sea, lo que se llama trabajo 'en negro' y esto hace muy difícil llevar a cabo políticas sociales en un país donde la pirámide social se ensanchó la base de pobreza y el 40 por ciento está hoy por debajo de la línea de pobreza.
Hay un avance lento, si bien la economía creció, el derrame hacia la situación social, la baja del desempleo y de la pobreza continua siendo lenta.
El sostenimiento de un dólar alto, representa un precio elevado en términos de exportación, para los productos alimenticios consumidos por la población, hecho que resulta por demás contradictorio en términos económicos.
Las presiones inflacionarias se intentan sofocar mediante acuerdos de precios con los principales sectores de la alimentación, la indumentaria, los alquileres, etc. pero estos resultan en la práctica de dudosa efectividad. No obstante los indicadores oficiales hablan de cifras controladas, la percepción de la sociedad hacia fines del 2006 es distinta. Esto se ve ocasionado, por las propias limitaciones que se manifiestan en los mismos acuerdos, ya que estos, no resultan abarcativos de la totalidad de los productos de consumo habitual, o bien porque no se respetan en los mostradores.

Según el economista Roberto Cachanosky[17] el gobierno controla el IPC pero no la inflación. Fundamenta su comentario diciendo que el gobierno controla aquellos precios que son controlados por el INDEC. El resto de los precios se manejan de acuerdo a las imposiciones del mercado.

Carne: Para neutralizar el impacto que el precio de la carne vacuna tiene sobre el IPC, se dispuso primero prohibir las exportaciones de carne y luego limitarlas. Es decir que se eliminó la demanda externa para que el precio baje. Obviamente que el precio no bajó por una mayor oferta, resultado de nuevas inversiones de los productores, sino que bajó en forma forzada y a costa del bolsillo de los ganaderos.
Cómo consecuencia de esta medida, los ganaderos hicieron un paro en el mes de diciembre de 2006, argumentando que les imponen un precio de referencia en el mercado de Liniers, que no es el que surgiría de la oferta y demanda. Pese a los esfuerzos del gobierno, ese precio no se ve reflejado en las carnicerías, donde los clientes deben continuar pagando precios altos. Los ganaderos sostienen, que las medidas gubernamentales no sólo no logran el efecto deseado, sino que producen una transferencia de ingresos desde el productor al frigorífico y algo peor, el mercado de

[17] Esencia. Revista de Droguerías del Sud. Año XVII.Numero 187.Julio 2006

Liniers está perdiendo la función de informar un verdadero precio de mercado.

Energía eléctrica y gas: se estableció un cargo específico sobre las tarifas de gas que deberán pagar las industrias y los grandes comercios, durante 8 años y que ronda el 40 y el 59 % más sobre el precio actual. (Rige desde el 01.01.2007) Están excluidos los pequeños comercios, particulares, estaciones de GNC y PyMEs. Los fondos obtenidos mediante este impuesto serán destinados a inversiones en el sector energético.

Dada la descapitalización y la falta de inversiones de las empresas proveedoras de energía, a causa de la prohibición de aumentar las tarifas, era imprescindible un aumento en las mismas. Si el aumento era general afectaría al IPC. Al crear un fondo específico y que es abonado por el sector industrial, cuando el INDEC releve los precios minoristas de energía
la tarifa no se modifica y por lo tanto, el IPC no sube.

Transporte público: para evitar aumentos en los boletos se subsidia al transporte. (4.418 millones de pesos en subsidios para ómnibus, trenes y para el fuel oil que usan las centrales térmicas) De este modo el pasajero termina pagando más caro el transporte, pero en vez de pagar el mayor precio cuando compra el boleto lo hace a través del sistema impositivo. La "ventaja" del subsidio al transporte es que el IPC no se mueve. Sin embargo, desde el puno de vista de la realidad nacional, sucede que el transporte de las provincias (excepto Buenos Aires) no está subsidiado. Y por lo tanto sufre aumentos frecuentes. (Córdoba 23%) [18]Sin embargo las tarifas provinciales no se incluyen en la elaboración del IPIM.

Combustible: tiene hoy el mismo precio interno que cuando el barril de petróleo cotizaba en el mercado internacional a u$s30 y actualmente está en torno a los 70 dólares. Esta diferencia de precio entre el que rige en el mercado internacional y el que tenemos en el mercado interno ha empezado a generar problemas de abastecimiento. Ante la falta de *gas oil*, que amenazaba con complicar la cosecha de granos, el gobierno le pidió a las empresas privadas que importaran gas oil. Obviamente, las firmas tienen que pagarlo a precio internacional y venderlo al precio interno que fija el gobierno. Este mecanismo, que busca disimular el impacto sobre el IPC sólo es sostenible por un breve tiempo porque es fácil comprender que las empresas no pueden estar asumiendo el costo de importar gas oil a precio internacional y venderlo en el mercado interno como si estuviera a u$s30 el barril durante muchos meses. Por otra parte, las estaciones de servicio no pueden absorber el incremento de sueldos del 19% que exigen sus empleados, y que fue otorgado a casi todos los sectores en actividad. Para resolver este problema el gobierno propondría subir las naftas un 2% a partir de marzo de 2007. De este modo, el aumento lo pagarán los automovilistas.

[18] La Voz del Interior. Córdoba. 07.01.2007. Juan Turello.

Intervención en la política salarial

Los aumentos de sueldos gestionados por los sindicatos, durante el año 2006 tuvieron un tope previamente acordado con el Poder Ejecutivo que fue del 19%. Para el próximo año, la pauta de aumento estaría alrededor del 12 a 15%.

Aportes del tesoro nacional: además del producto de las retenciones del sector sojero, el tesoro nacional aportaría 100 millones de U$S para subsidiar a los productores de alimentos básicos.

Como se observa, las medidas tomadas por el gobierno son muy pragmáticas, ya que problemas anunciados como la desinversión de las compañías energéticas se resolvió con un "cargo específico", el atraso en los precios de la industria alimenticia, con un fondo proveniente del complejo sojero y Tesoro nacional. La política monetaria con fuertes intervenciones del BCRA. La escasez de inversión con aprovechamiento de la capacidad instalada y con financiación con fondos propios (Sólo el 19% de las Dime tomó créditos para sus inversiones, el 60% se financió con fondos propios).[19] Sin embargo, todo esto pudo hacerse por el marco internacional tan favorable. Pero este tipo de medidas cortoplacistas, no favorecen a la inversión que es absolutamente necesaria si se quiere incrementar la oferta de los productos. Por ahora el gobierno confía en las decisiones de inversión que surgen de las ventas y ganancias esperadas y no de la estabilidad de las reglas de juego. Es probable que haya inversión doméstica pero la inversión externa requiere de reglas claras.

Para Roberto Cachanosky [20] el origen del proceso inflacionario actual se basa en la ausencia de un superávit fiscal lo suficientemente alto como para sostener artificialmente elevado el tipo de cambio. Para afirmar esto relaciona el crecimiento de la oferta monetaria (incremento del circulante solamente) y lo compara con la evolución del PBI, (incremento de la oferta de bienes y servicios de la economía). De allí observa que a lo largo de la década del 90 la relación circulante/PBI estuvo en un rango del 4 al 5 por ciento. Esta relación aumentó hasta llegar en el primer semestre del año 2006 al 8,2% del PBI, casi el doble de la década del 90. Esto significa que la producción de moneda viene creciendo a un ritmo sustancialmente mayor que el incremento de la oferta de bienes y servicios de la economía. Si la gente quisiera tener inmovilizada esa mayor cantidad de dinero, el impacto sobre el nivel de precios sería menor, pero si la gente no aumenta la demanda de moneda, toda incremento en la oferta necesariamente se traduce en una pérdida del poder adquisitivo del dinero, esto es, más inflación.

Como al gobierno no le conviene bajar el tipo de cambio, le queda como único camino, esconder la inflación.

Vinculado al tema de la medición de la inflación se ha abierto en el mes de enero de 2007 una fuerte polémica entre el INDEC y el Poder Ejecutivo. Se dispuso, en una decisión sorpresiva, el reemplazo de la funcionaria del INDEC que tenía a su cargo la confección del Indice de Precios al Consumidor (IPC). La causa fue que la funcionaria anticipó que el índice de enero se podría ubicar en torno al preocupante 1,5 %. Las fuentes oficiales preveían un 1%. Esta decisión del P.E. ha traído aparejada muchas quejas tanto de los propios empleados del INDEC como de los economistas.

---

[19] Estudio Fundación Capital. La Nación. Economía y Negocios. 30.11.2006.
[20] Inflación: tres teoría y un solo final. La Nación. Opinión. Domingo 29.10.2006

3. EL IMPACTO DE LA INFLACION SOBRE LAS PyMEs ARGENTINAS Y LAS HERRAMIENTAS UTILIZADAS POR ESTAS EMPRESAS.

Análisis de la evolución de las políticas antiinflacionarios aplicadas en los 80.
(Fuente CPCECABA – Informes Económicos de Coyuntura mensuales desde 1983 hasta 1991)

1983
SITUACIÓN
Variables más desequilibradas:
a) Déficit fiscal del orden del 15 % del PBI
b) Alta tasa de inflación (derivada de a)
c) Importante endeudamiento externo (derivado de la guerra de las Malvinas)
d) Continuos reclamos salariales (derivados de b.)
e) Alto costo financiero nacional e internacional
f) Altas tasas de devaluación
g) Importante puja distributiva intersectorial

Medidas en consideración por las autoridades económicas
a) Mayor presión en la recaudación tributaria
b) Reordenamiento del gasto público

Herramientas previstas
a) Moratoria impositiva
b) Recomposición de egresos fiscales a favor de actividades con mayor rentabilidad social
c) Reforma impositiva destinada a aumentar la carga fiscal
d) Estricto control de precios para evitar la hiperinflación
e) Aumento de salarios y asignaciones familiares

PERSPECTIVAS
El éxito de los resultados de las herramientas consideradas dependía exclusivamente del comportamiento de los agentes económicos y su alineación con las políticas previstas por el Estado. Dicho apoyo se tornaba cada vez más distante a raíz de la gran puja distributiva intersectorial ya señalada, puesto que cuando se intentaba resolver el problema de un sector, se recibía la opinión negativa de los otros.

1984
SITUACIÓN
a) Carencia de un sistema ordenado de información que permitiese evaluar el cumplimiento de los objetivos.
b) Percepción general del fracaso de las medidas aplicadas, ya que las pautas fijadas fueron hechas subestimando las restricciones y los desequilibrios heredados del gobierno anterior y del peso relativo del comportamiento de los agentes económicos.

c) Desequilibrio en la estructura de los precios relativos: retraso de la paridad cambiaria y de las tarifas públicas, negatividad de las tasas de interés reguladas. (Originado por b).
d) Profundización de la pugna distributiva. (Originada en c).
e) Demostración de que las altas tasas de inflación no favorecen el crecimiento económico, como declamaban las políticas del momento
f) Profundización de la recesión en el último trimestre, resultante del esquema acordado con el Fondo Monetario Internacional, que aconsejaba quitar liquidez al mercado para desalentar el consumo y estabilizar los precios.

Herramientas previstas
El gobierno no contaba con políticas alternativas de corto plazo, por lo cual decidió seguir aplicando las ya mencionadas anteriormente

PERSPECTIVAS
Considerando la falta de herramientas alternativas a aplicar por el gobierno podía estimarse que durante 1984 la economía seguiría soportando fuertes tensiones en todos los planos económicos, algo que agudizaría aún más la puja distributiva interna, la inflación y la renegociación desventajosa de compromisos con el FMI.

1985
SITUACIÓN
a) El Plan de Reforma Económica (Plan Austral) aplicado por el gobierno durante el año, sólo consiguió resultados no duraderos en la estabilidad de precios y no pudo alcanzar el nivel de un programa de reactivación productiva que calmase las tensiones sectoriales, ya que fue implementado en un momento de grandes desajustes en los precios relativos.
b) La Argentina sigue acumulando un significativo retroceso del nivel de actividad
c) La política de ajustes sigue condicionadas a la deuda externa, ya que deben generar los excedentes de divisas necesarios para el pago de las altas tasas de interés internacionales vigentes
d) Caída en la tasa de inversión y en los ingresos del sector laboral. Originado en c.
e) Incremento de la recesión. Originado en d.
f) Caída del precio internacional de los cereales

Herramientas previstas
A efectos de no flexibilizar los compromisos con el sector externo, el gobierno decide profundizar los alcances del Plan Austral en detrimento de una política de impulso al crecimiento económico.

PERSPECTIVAS
Profundización de la restricción económica con el consiguiente rechazo de los agentes económicos internos al Plan Austral.

1986
SITUACIÓN
a) Pérdida de confianza de los agentes económicos en el programa de estabilización que ha reformado las pautas sobre las principales variables macroeconómicas desde septiembre

b) Asomos de pérdida de control sobre el mercado de divisas
c) Asomos de pérdida de control sobre la evolución de los precios de algunos factores clave, especialmente la carne.
d) Reafirmación de las pautas internas derivadas del acuerdo con el FMI.
e) Retraso de las variables pautadas con respecto a las que reciben menos control.
f) Incremento sostenido de la deuda cuasifiscal
g) Inicio de paros por reclamos de ajustes salariales.

Herramientas previstas

a) Blanqueo impositivo y aumento de las contribuciones sociales jubilatorias para contrarrestar el alto déficit fiscal.
b) Atraso de tarifas públicas resultantes de las pautas establecidas en el Plan, que complicaría aún más la situación deficitaria fiscal
c) Continuación de la política de pautas de ajustes anticipados, tanto en el tema salarial como en el de precios controlados.
d) Sistema de ajustes salariales dentro de rangos pautados por el gobierno. Los acuerdos entre empresas y gremios sindicales que excedan dichos rangos autorizados, no podrán ser trasladados a los precios.

PERSPECTIVAS

La insistencia del gobierno en mantener sus planes de pautas antiinflacionarias que sólo han mostrado resultados de corto plazo, perjudicando con dichas pautas a algunos sectores, hacía prever que la solución al problema de la inflación tardaría en llegar debido a que la puja intersectorial se iría acentuando en vez de disminuir, ello provocará el mantenimiento de la desconfianza crónica en las medidas futuras que adopte el gobierno.

1987

SITUACIÓN

a) Escasa vigencia temporal del mecanismo de congelamiento de precios y otras variables macroeconómicas.
b) Presiones sectoriales para recomponer atrasos en sus precios relativos.
c) Disminución de producción y ventas en las empresas privadas
d) Continuas devaluaciones para evitar la alteración brusca de la paridad.
e) Necesidad de refinanciamiento de los intereses de la deuda externa.
f) Crecimiento de la deuda externa

Herramientas previstas

a) Continuación de la aplicación de los planes de ajustes

PERSPECTIVAS

Dada que las herramientas utilizadas son las mismas, las perspectivas no muestran síntomas de cambios.

1988

SITUACION

a) Clima político de mayor incertidumbre
b) Aumento de la deuda Cuasifiscal, que era la que el Gobierno había creado con una gran batería de Bonos tales como el Bocon, el Tidol, los Bonex, las Letes, etc. a efectos de cubrir los desequilibrios de la Tesorería.
c) Mayor demanda de la divisa norteamericana por parte de la población, para asegurar sus ahorros o mantener el poder adquisitivo de sus ingresos.
d) Incremento del precio del dólar. Originado en c.
e) Aumento de las tasas de interés. Originado en b y d.
f) Aceleración de la inflación. Originada en d y e.

Herramientas previstas

a) Sustitución del doble mercado cambiario por el triple mercado cambiario. El Gobierno había desdoblado el mercado cambiario en dólar comercial (el utilizado para cancelar operaciones de importación de bienes y servicios) y el dólar financiero (utilizado para las transacciones financieras). El triple mercado consistía en una tercera cotización que se refería a dólar oficial (pautado mediante una tabla de ajustes periódicos) y dólar libre, relacionado con la oferta y demanda del mercado.
b) Ajuste pautado de la divisa norteamericana en forma mensual.
c) Determinación de la paridad de las divisas en el mercado libre por la oferta y la demanda.
d) Establecimiento de un cronograma cambiario para la liquidación de las exportaciones.
e) Mantenimiento de los rasgos esenciales de la política de precios.

PERSPECTIVAS

La pérdida de confianza en las medidas adoptadas por el gobierno, su continua repetición y el cariz de las mismas, presagiaban un incremento en la aceleración de la inflación, que ya se estaba verificando en los últimos meses del período, agravada por el aumento de la recesión, la escalada de la cotización del dólar y el aumento de las tasas de interés.

1989

SITUACION

a) Fuerte presión de la demanda en el mercado marginal de cambios que aumenta la brecha cambiaria con el dólar oficial.
b) Caída de las reservas del Banco Central
c) Fuerte aceleración de los precios y caída de títulos públicos, a raíz de su reprogramación obligatoria.
d) Cambios frecuentes de las autoridades económicas
e) Deterioro acumulativo de los salarios y tarifas.

Herramientas previstas

a) Intensión oficial de cumplir con los vencimientos oficiales de los bonos
b) Liberación total de precios y cotizaciones.
c) Incentivos a la liquidación de divisas por exportaciones.
d) Reducción proporcional de las retenciones a las exportaciones, de acuerdo con el plazo en el que ingresasen las cobranzas.
e) Implementación de depósitos a plazo fijo indexados por la variación de precios del grano y la cotización del dólar

PERSPECTIVAS

En el corto plazo existía gran incertidumbre por el resultado de las medidas previstas ya que dependían en su mayoría de expectativas aleatorias más que de hechos concretos, con una alta probabilidad de nuevas distorsiones relativas entre las distintas variables y el aumento de la recesión.

1990

SITUACIÓN

a) Proceso hiperinflacionario.
b) Alto nivel de recesión.
c) Finalización de la regulación de precios.
d) Alta cotización de la divisa.

Herramientas previstas

a) Profundización del programa de reforma del Estado.
b) Privatización de las empresas públicas
c) Desregulación de la economía y apertura del comercio internacional.
d) Anclaje de la moneda norteamericana con el peso argentino, paridad uno a uno.
e) Reforma tributaria
f) Equilibrio de cuentas fiscales

PERSPECTIVAS

En el corto plazo y debido a la plena confianza demostrada por los agentes económicos en un programa que, luego de algunos años, presenta importantes variantes sobre los que se vinieron aplicando sin éxito, se esperaban resultados positivos en cuanto a la estabilización de las variables inflacionarias, monetarias y cambiarias, así como un aumento en el nivel de actividad que permitiese poner en marcha a todos los sectores de la economía.

Instrumentos y Herramientas de defensa utilizadas por las empresas en la época que se analiza.

Ante las altas tasas de interés, las PyME que manejaban mucho dinero en efectivo por cobranzas (supermercados, mayoristas, etc.) tenían dos opciones:

-Colocación del dinero en PERNOCTE. Los Bancos pagaban una tasa de interés por el manejo de cortísimo plazo de los fondos para colocarlos en el mercado (CALL MONEY) en las numerosas "mesas de dinero" que existían en esa época, que operaban con préstamos a Empresas, Financieras o Bancos que no llegaban a cubrir el encaje dispuesto por el Banco Central. Las empresas se trataban de cubrir así de la inflación diaria y el desfasaje que se producía entre cobranzas y pagos y los Bancos trabajaban con una alta tasa marginal.
-Inversiones en Certificados a Plazo fijo semanales, colocando diariamente fondos a siete días y pagando a los proveedores al quinto día, lo cual permitía cobrar intereses durante siete días y pagar los intereses por descubierto por sólo dos. Esta estrategia daba resultados sólo cuando la diferencia entre la tasa activa y la pasiva permitía un margen neto favorable para la empresa, en esos plazos.

-Importantes acopios de mercaderías y producciones realizadas con economía de escala, ate la alta probabilidad de ventas, puesto que la población no estaba interesada en almacenar fondos que se desvalorizaban rápidamente, si no en tener un buen stock de aquellos artículos que consumía habitualmente.

-Anticipos para la compra anticipada de producciones enteras de los proveedores, asegurando precios y especulando luego con la venta de los excedentes a la competencia a valores más altos.

-Alquiler de la capacidad ociosa de empresas productivas para llevar adelante producciones propias en asociación con proveedores y clientes, creando un fondo común para la misma. Ello permitía ahorrar costos a todos y obtener precios competitivos.

-Conformación de asociaciones o fusiones de empresas comerciales para compras de materias primas o mercaderías en cantidades importantes a efectos de obtener grandes bonificaciones y poder así competir con precios bajos en un mercado de costos constantemente crecientes.

-Aumento de las estructuras utilizadas en depósitos a efectos de incrementar los stocks de aquellos materiales cuyos precios eran más sensibles a los embates inflacionarios. Tal actitud estaba altamente justificada por la relación de tasas pasivas reales negativas, ya que las mismas eran reguladas por el Estado, y las capacidades ociosas de ciertas empresas industriales que contaban con los depósitos y negociaban los espacios a un precio conveniente, cuyo reajuste era menor que el que sufrían los precios de los materiales almacenados. Los alquileres se reajustaban cada tres meses mediante el índice promedio y los materiales crecían mensualmente con el índice de su rubro.

-Desdoblamiento de empresas en empresas productivas y empresas distribuidoras. El efecto que se conseguía era el aprovechamiento impositivo de las alícuotas de los impuestos a los Ingresos Brutos, bastante disímiles entre jurisdicciones. Además, el impacto inflacionario del impuesto a las ganancias se reducía debido a que las nuevas empresas distribuidoras lo pagaban sólo sobre las comisiones sobre ventas y las empresas productivas ajustaban también los costos de producción.

-Incremento y cambios de poder de las estructuras internas. Tomar personal para acelerar la facturación y la cobranza representaba un costo irrisorio comparado con las

tasas de interés vigentes, que representaban un alto nivel de segregación económica implícita, ya que los ajustes por financiación sólo se podían aplicar a partir de la fecha de la presentación de la factura por parte de la empresa, si bien a esa altura el saldo pendiente de pago ya era bastante exiguo porque casi todas las mercaderías o materiales sensibles a los cambios inflacionarios se trataban de vender con un alto porcentaje de valor anticipado. Con respecto a los poderes internos, los cargos relacionados con Compras y Finanzas prevalecían sobre los de Producción y Ventas.
El secreto era comprar bien para fijar el mejor precio y colocar bien los fondos para

evitar costos de inmovilización financiera o generar desabastecimiento.

-El crédito era casi inexistente debido a que el costo de oportunidad de las tasas activas vigentes, cobradas al Estado por la deuda cuasifiscal que se produjo como resultado del alto déficit fiscal equivalente a 1 peso de ingresos cada 3 pesos de egresos, era prohibitivo para cualquier negocio y las garantías exigidas muy severas. Aparecieron los warrants como medio de garantía pero su dificultad de control por parte de los Bancos y la picardía de los empresarios le dieron poca duración. Los leasings fueron otro medio de crédito pero la finalidad perseguida era el ahorro de impuestos por parte de las empresas, más que el de préstamos por parte de los Bancos. El Estado aspiraba todos los fondos de los Bancos y Financieras y las refinanciaciones que luego aplicaba mediante un festival de bonos tales como los Bocones, Bonex, Tidol y otros, todos con varias series emitidas, llevaban las tasas de interés a cifras siderales debido a que cada vez las licitaciones despertaban menos interés, ya que se sabía que el Estado no podría pagar y que entonces refinanciaría la deuda con nuevos bonos. Todo este panorama alejaba las posibilidades de crecimiento de empresas que veían diluirse sus posibilidades de aprovechar la situación favorable por falta de capital de trabajo.

-El dólar era otro de los refugios de las empresas para defender el valor de los fondos en caja o acumular las divisas necesarias cuando se debían importar materiales. El Estado fijó un valor oficial en un principio, luego una franja de flotación, más tarde desdobló la divisa en cotizaciones para fines comerciales y cotizaciones para fines financieros pero el mercado libre negociaba a otros precios y la especulación de los operadores dio por tierra con los intentos por controlar la evolución de las cotizaciones.

En resumen, las medidas aplicadas por las PyME como defensa ante un escenario inflacionario fueron:

a) Fondos en Pernocte
b) Colocaciones a 7 días contra descubierto autorizado
c) Pull de Compras para abaratar costos
d) Pull para alquileres de depósitos para albergar grandes cantidades de materiales y mercaderías
e) Pull de Ventas y producción en conjunto para aprovechar grandes economías de escala
f) Refuerzo de posiciones gerenciales a nivel administrativo-financiero y de compras.
g) Incremento de la estructura administrativa
h) Implementación del sistema de garantías basadas en warrants.

i) Asociaciones de empresas poseedoras de distintos tramos productivos y comerciales mediante contratos de facon y distribución.
j) Implementación del sistema de cheques a fecha y de los descuentos de cheques con aforos.
k) Inversiones en divisas.

Diferencias y similitudes entre el estado de situación del contexto de los 80 y el actual:

Fuentes: CPCECABA. Informe Económico de Coyuntura mensual (desde 1983 a 1991)- Econométrica: Base de datos de informes desde 1990 a la fecha)

Situación externa:

Durante los años 80, la deuda externa crecía en forma constante, ya representaba un alto porcentaje del PBI y las altas tasas de interés internacionales que se le aplicaban representaban un gravoso peso que debían soportar las arcas fiscales, por lo que el Gobierno debía refinanciar el pago de los mismos con mayor endeudamiento externo o con la emisión de Bonos que comenzaron a dar cuerpo a la posteriormente impagable deuda Cuasifiscal. Por este motivo los montos de endeudamiento destinados a la inversión eran exiguos. Las divisas eran utilizadas como refugio por la población en defensa de sus tenencias líquidas a raíz de que la emisión monetaria en moneda nacional que se debía efectuar para cubrir los desfasajes internos producía un incremento incesante de los precios de los bienes y servicios. Esta sobredemanda, producía un incremento en el precio de las monedas extranjeras que, a su vez, potenciaban aún más la desvalorización de la moneda propia y, por ende, la inflación. Dentro del mismo círculo vicioso, el Gobierno luchaba por mantener baja la cotización de las divisas mediante la venta de sus reservas a un precio menor que el vigente en el mercado y ello originaba la caída del nivel de las mismas. Ante este cuadro, los exportadores retenían sus cobranzas debido a que el Banco Central se las liquidaba al precio regulado al cual las iba a ofrecer en plaza y, si ellos querían luego recomprarlas, debían hacerlo en el mercado a un precio muy superior, a raíz de la existencia del mercado desdoblado. El FMI, como acreedor estrella, imponía políticas de ajuste recesivas que limitaban la aplicación de medidas antiinflacionarias más concretas y de largo plazo que favorecieran el crecimiento.

En la actualidad, la situación en este frente se encuentra en un punto casi totalmente opuesto. La deuda externa ha sido renegociada y su saldo está integrado por una gran parte de capital expuesto a una tasa fija que se cerró cuando las tasas de interés internacionales habían llegado a su piso debido a la necesidad de reactivación que demandaban varios países centrales. El resto está alcanzado por tasa flotante, pero su capital inicial fue drásticamente reducido durante la renegociación. Las exportaciones han alcanzado niveles importantes y ello, sumado a la sustitución de importaciones por productos nacionales que se produjo luego de la devaluación, facilita el sostenimiento de superávit comercial y de la balanza de pagos muy importante, lo que permite

mantener un alto nivel de reservas de divisas en el Banco Central. La política de expansión monetaria está conducida al sostenimiento del precio de las divisas, mediante compras programadas por parte del BCRA a los efectos de permitir el crecimiento de la economía basado en los altos niveles de exportaciones vigentes. El punto débil de esta situación se encuentra en que el mantenimiento de la misma depende de los precios internacionales de commodities como la carne y la soja, siendo esta última la gran vedette de la coyuntura, pero al costo de hipotecar el futuro de los campos que se dedicaron a su producción.
Finalmente, el punto en común que puede detectarse entre la situación reinante en los 80 y en la actualidad, y que no deja de ser preocupante, es la falta de inversión. La inversión permite que las organizaciones actualicen sus tecnologías y favorecen así la competencia de las mismas en el mercado. La falta de inversión se convierte en el mediano plazo en un serio enemigo de la competitividad y en la causa de la caída de las exportaciones o el valor del producto como sustitución de importaciones.

Situación Interna:

En la década de los 80, el problema del déficit fiscal nunca pudo ser solucionado debido a que las medidas que se aplicaron al respecto fueron parciales y nunca superaron los efectos del corto plazo, por la falta de credibilidad y apoyo de los agentes económicos. Además, las exigencias del FMI para el cumplimiento del pago de los intereses de la deuda externa limitaban cualquier tipo de modificación positiva de las políticas de ajuste que fallaban una y otra vez a la hora de cumplir con sus objetivos.
El déficit fiscal produce necesidades de financiamiento interno y externo que, en el caso de estudio, fue desproporcionado, ya que el déficit alcanzó cifras siderales: 3 pesos de egresos por cada peso ingresado. El nivel de egresos, en una época caracterizada por el regreso de la democracia a pleno con todas las instituciones políticas funcionando y la politización resultante del gasto público, tampoco podía ser controlado por las autoridades económicas y se convertía en otro talón de Aquiles del sistema, especialmente a partir del alto déficit generado por la Empresas de Servicios Públicos y las Provincias.
Al principio se comenzó cubriendo el déficit con mayor endeudamiento externo para evitar la emisión de moneda pero cuando se superaron los topes razonables se recurrió a la emisión de bonos y a la expansión monetaria descontrolada. Esta fue la principal causa del inicio de la alta inflación que luego se convirtió en hiperinflación con recesión debido a que el Estado arrasaba con todos los fondos disponibles en el mercado y su falta de solvencia provocaba el aumento de las tasas de interés a niveles espectaculares, dejando a las empresas privadas lejos de la posibilidad de conseguir crédito para mejorar su capital de trabajo, renovar sus instalaciones o pagar sus deudas.
Las necesidades mencionadas y las sistemáticamente fallidas herramientas utilizadas en esa época por las autoridades económicas pronto socavaron la confianza de la población y de los agentes económicos que, por cierto, nunca había sido completamente disfrutada por el Gobierno.

En la actualidad, el panorama fiscal, si bien no es tan halagüeño como hasta hace poco tiempo atrás debido a que el panorama de las provincias se ha complicado, es diametralmente opuesto al de aquella época.

Las perspectivas inflacionarias para el año 2006/2007 son bastante altas, a pesar de que se puede percibir una rígida acción por parte del Gobierno Nacional para establecer controles y presiones en los precios, aún a costa de desempolvar la famosa Ley de Abastecimiento que data de 1.974. En ella se prevén sanciones pecuniarias a aquellas empresas que, no satisfechas con los precios controlados que les fueron autorizados, provocan el desabastecimiento del producto que comercializan en el mercado local.

Existe, además, la posibilidad de que se cumpla la amenaza de una profunda crisis energética debido a la no autorización del aumento de las tarifas de los servicios por parte del Gobierno que se ve contestada por la falta de inversión de las Empresas proveedoras.

Esta será, indudablemente, una de las crisis que deberán enfrentar las PyME derivada de la inflación indirecta. Aún en el caso de que no se permita el aumento de las tarifas, las Empresas proveedoras, que sufren los aumentos del costo de los insumos sin la posibilidad de trasladarlos a los precios, se convierten en una represa contenedora de la inflación que comienza a resquebrajarse con efectos en la peor prestación cualitativa y cuantitativa de los servicios. Esto afecta a las PyME, que no cuentan en su mayoría con generadores de energía propios como las grandes empresas, produciéndoles caídas en la producción y paradas de planta o falta de luz en los locales de ventas en momentos críticos.
La forma de defenderse más utilizada por las PyME, en estos casos, es la que aprovecha a pleno su ventaja competitiva: la flexibilidad de sus estructuras y la simplicidad de su circuito de toma de decisiones. A medida que los cortes o caídas de energía se vayan haciendo frecuentes, se deberá establecer una programación de horarios por zona y entonces las empresas podrán desarrollar un cronograma de horarios críticos de actividades para poder aprovechar la energía el máximo de tiempo posible dentro de los horarios de suministro.

Los déficits de las provincias y de la Ciudad de Buenos Aires cada vez son mayores. Evidentemente, los actuales déficits provenientes de los aumentos de salarios y del gasto público debido a la proximidad de las elecciones, así como el empuje del aumento de los costos de aquellos bienes y servicios que no han sido incluidos en el control de precios, serán un serio problema para la Nación, a la hora de defender el importante superávit fiscal que hasta ahora caracterizó la gestión del actual Gobierno.
Los principales impactos en las PyME resultarían de los aumentos en los impuestos y tasas provinciales y municipales y por parte de la Nación en ajustes a las exenciones y desgravaciones impositivas. En estos casos, las PyME se defendieron siempre tratando de segmentar sus funciones de administración, producción y distribución, aprovechando las jurisdicciones donde el impacto impositivo era menor.

La situación mencionada en el párrafo anterior, si no es controlada rápidamente y consigue afectar las cuentas nacionales, sumada a la caída de las exportaciones por pérdida de competitividad debido a la falta de inversiones, pondría en serias dificultades a la Administración Central y, por ende, a las provincias y al Gobierno de la Ciudad. Estas circunstancias conducirían raudamente a un escenario en el que las condiciones de los 80 se repitiesen debido a la necesidad de emisión y la consiguiente desvalorización monetaria a nivel nacional y con respecto a las monedas extranjeras. El impacto resultante afectaría a las PyME en la misma medida en que lo hizo en los 80 y sus posibilidades de defensa deberían adaptarse a los siguientes conceptos actualizados,

considerando que las condiciones para el acceso a los créditos que puedan estar en vigencia en esos momentos, seguramente serán modificadas y endurecidas:

-Interactuar con la SEPYME y ER a los fines de ampliar el alcance de instrumentos financieros tales como el fideicomiso y el fideicomiso financiero.
-Interactuar con la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, para lograr una disminución de los montos de los cupos mínimos para la cotización de los fondos con cheques propios o asociarse a esos efectos con empresas similares que trabajen con el mismo espectro de proveedores.
-Interactuar con otras empresas afines con las que puedan formarse pulls de compras o ventas.
-Mejorar sus niveles de garantía para tener acceso a los créditos con tasas subvencionadas o agruparse mediante la constitución de sociedades de garantía recíproca con proveedores o clientes de magnitud.
-Disminuir sus estructuras de exposición y ventas y mejorar sus estructuras de compras, finanzas y depósitos de materias primas y stocks varios.
-Planificar la producción con el enfoque de la economía de escala.
-Realizar convenios de mediano plazo con proveedores, especialmente los relativos a costos estructurales tales como alquileres y seguros.
-Desarrollar sus presupuestos y proyecciones financieras en una divisa fuerte representativa del tipo de negocio y pactar con proveedores y clientes en esos términos.
-Aplicar en el análisis de sus negocios el ajuste por inflación
-Invertir rápidamente los ingresos en moneda nacional en nuevos stocks o divisas fuertes.
-Reducir los plazos de financiación a clientes, establecer una política de cobranzas anticipadas de un porcentaje de cada operación cerrada y una forma de reajuste a aplicar al saldo impago hasta su cancelación.
-Calzar los anticipos de clientes con los de reposición de materiales y materias primas.
-Trabajar con los Bancos utilizando el sistema de pernocte y plazos fijos semanales especiales, siempre que sea necesario asegurar saldos para el pago a proveedores.
-Establecer uno o dos días de pago a proveedores, a lo sumo, para favorecer el manejo del sistema anterior.
-Aclarar en cada factura la relación entre el precio convenido, el plazo, la cotización de una divisa fuerte representativa de la operación y el reajuste que se deberá aplicar en caso de mora.
-Aprovechar los warrants, ya que en estas épocas conviene almacenar grandes cantidades de stocks, que son la garantía de estos préstamos de corto plazo, ideales para el aumento del capital de trabajo que se requiere para incrementar los negocios.

Proyecciones en números para 2006/2007

(Fuente: Econométrica)

Las Proyecciones realizadas por la Consultora Econométrica S.A., con 36 años de experiencia en este tipo de mediciones, muestra desde 2.004 hasta 2.007, las proyecciones de los distintos indicadores, que mostramos a continuación:

PROYECCIONES DE LAS VARIABLES MACRO MAS REPRESENTATIVAS

CUENTAS NACIONALES - Var. %	2004	2005	2006*	2007*
PBI a precios constantes	**9,0**	**9,2**	**8,7**	**7,7**
- Consumo	7,7	6,8	8,1	5,8
- Inversión	34,4	22,7	17,7	14,0
- Exportaciones	8,1	13,5	3,9	4,0
- Importaciones	40,1	20,1	10,9	8,5
PBI a precios corrientes - en MM$	**447,6**	**531,9**	**664,1**	**785,3**

MERCADO LABORAL - Promedio anual	2004	2005	2006*	2007*
Salario Real - Deflactado por IPC (IV Trim 01=100)	85,3	89,2	94,7	100,8
Tasa de Desempleo - (en % de la PEA)	13,6	11,6	10,4	9,7
% de la población por debajo de la Línea de Pobreza	42,3	36,4	30,7	28,5
% de la población por debajo de la Línea de Indigencia	16,0	13,0	10,8	8,5

PRECIOS - Var. % (Dic vs Dic.)	2004	2005	2006*	2007*
Indice de Precios al Consumidor (IPC)	6,1	12,3	9,9	10,4
Indice de Precios Internos Mayoristas (IPIM)	7,9	10,7	6,1	7,6
Indice del Costo de la Construcción (ICC)	11,7	21,0	18,1	12,3

SECTOR PUBLICO	2004	2005	2006*	2007*
Gobierno Nacional				
- Recaudación Tributaria - MM$	**98,3**	**119,3**	**150,4**	**179,4**
en % del PBI	22,0	22,4	22,6	22,8
- Resultado Primario - MM$	**17,3**	**19,6**	**24,2**	**24,7**
en % del PBI	3,9	3,7	3,6	3,1
- Deuda Pública - MM u$s a fin de periodo	**185,1**	**128,6**	**132,6**	**136,0**
en % del PBI	121,7	70,7	61,8	54,4
Resultado Primario Provincial - en MM$	**6,5**	**3,7**	**0,9**	**-1,0**
en % del PBI	1,4	0,7	0,1	-0,1

SECTOR EXTERNO - en MM u$s	2004	2005	2006*	2007*
Saldo Balanza Comercial	**12,1**	**11,5**	**11,1**	**10,4**
- en % del PBI	8,0	6,3	5,2	4,2
- Exportaciones FOB	34,6	40,1	45,5	49,8
- Importaciones CIF	22,4	28,6	34,5	39,4
Saldo Cta. Cte. del Bce. de Pagos	**3,4**	**5,8**	**6,7**	**6,2**
- en % del PBI	2,3	3,2	2,7	2,5
Total de Deuda Externa - Fin de período	**171,1**	**113,5**	**106,7**	**110,7**
- en % del PBI	112,5	62,4	49,8	44,9

VARIABLES MONETARIAS Y FINANCIERAS	2004	2005	2006*	2007*
Reservas Internacionales - Stock a fin de dic.	**19,6**	**28,1**	**31,0**	**36,0**
Base Monetaria - Stock a fin de Dic.	**52,5**	**54,7**	**62,0**	**67,0**
Tipo de Cambio ($/U$S) - Promedio Diciembre	2,97	3,01	3,09	3,17
Tasa de interés por dep. a plazo fijo a 30 días - Prom. Dic.	3,1	5,8	6,75	6,5

Las proyecciones para fines de 2.006 y para todo 2.007, según Econométrica, muestran cinco aspectos destacados:

1) Leve caída en el crecimiento del Producto Interno Bruto, ocasionado por la disminución de la tasas de consumo proporcional y por la menor cantidad de inversiones esperadas, algo que remarcamos anteriormente y que torna preocupante la situación en cuanto a la actualización de tecnología y modernización de la infraestructura energética.
2) Mejora en los indicadores relacionados con la desocupación y la recuperación del salario. Evidentemente estas mejoras, que se producen por acción directa del gobierno sobre los negociadores, causarán incrementos de precios, ya que los ajustes respectivos serán trasladados a los costos.
3) Repunte de los indicadores de IPC e IMPI, con caída en el índice de la construcción, factores que se relacionan directamente con las ya mencionadas bajas en los niveles de consumo y de inversión.
4) Disminución del saldo favorable de la Balanza Comercial, debido a un incremento mayor del monto de las importaciones que el que se espera para las exportaciones.
5) Incremento del saldo de la Deuda Externa y de la Deuda Pública, motivado, de acuerdo con los indicadores proyectados, a la necesidad de financiación del Estado, debido a un mayor aumento del Gasto Público y al déficit de las provincias, cuyos efectos superarán el mayor aporte de la Recaudación Impositiva.

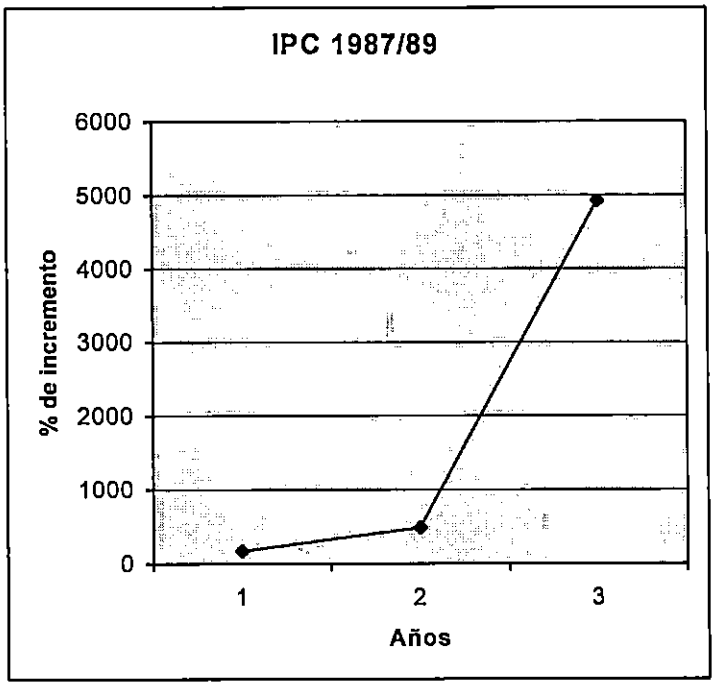
Tal como lo habíamos comentado anteriormente, estas cinco estimaciones del comportamiento esperado de los indicadores, muestran un sesgo inflacionario en momentos en que algunas variables, que también son significativas como motores de la inflación, están retenidas en forma artificial mediante controles de precios, acuerdos de mediano plazo, etc. que provocan el retraso de las mismas y que en el futuro cercano producirán el retorno de las pujas intersectoriales, que se transforman luego en los opositores crónicos que boicotean cualquier acción que intente el Estado por medio de planes antiinflacionarios.

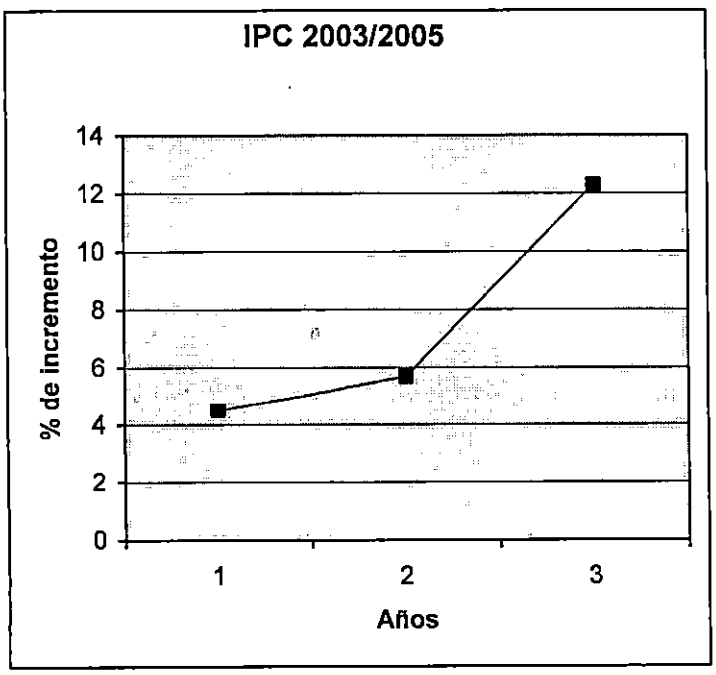
Estos son los riesgos que pueden transformar una situación de crecimiento con baja inflación, como la actual, en el inicio de una nueva etapa inflacionaria, como la vivida en la mitad de los años 80, con todas sus derivaciones.

Veamos otros de los argumentos que pueden aumentar la preocupación al respecto.

Comparativo gráfico de la evolución de los precios entre el trienio previo a la hiperinflación y el último trienio

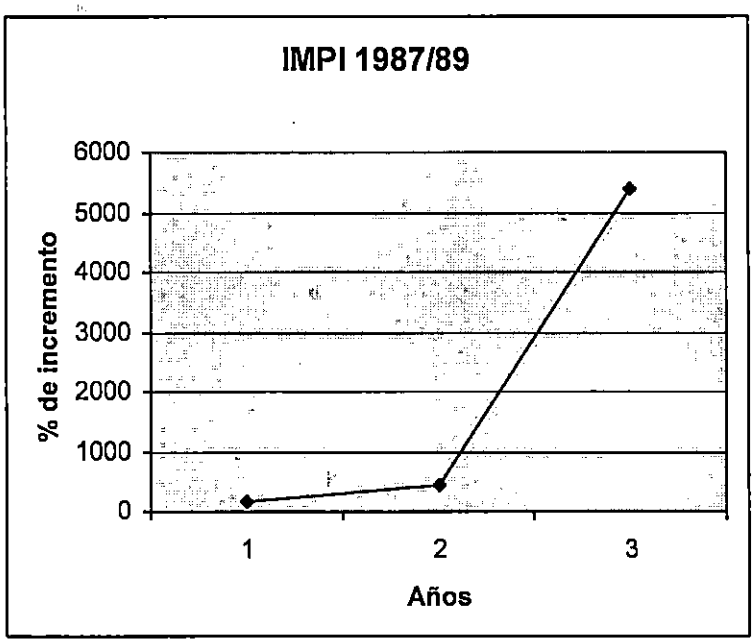
Indice de Precios al Consumidor-Nivel General

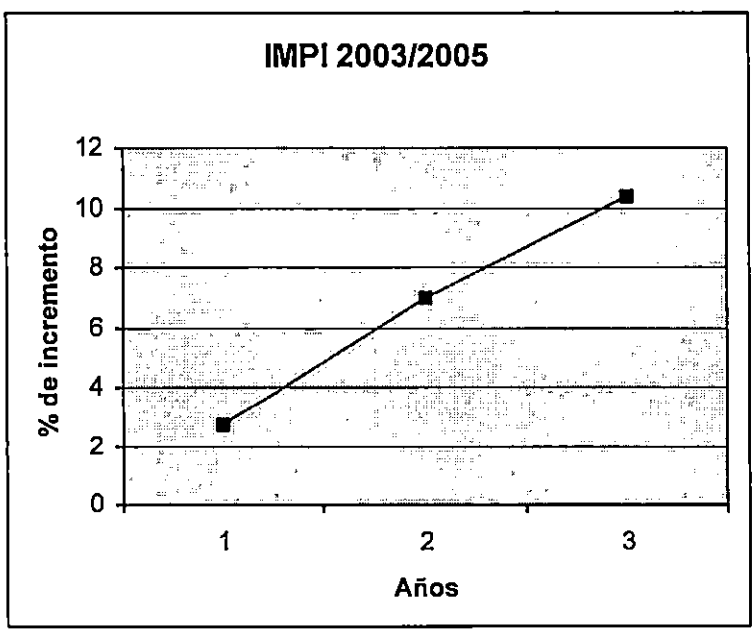




Si bien las magnitudes absolutas son distintas, puede apreciarse un dibujo bastante parecido con respecto a las variaciones en las magnitudes relativas, lo cual marca una tendencia para tener en cuenta, especialmente cuando se encuentran en vigencia políticas de controles de precios y retención de importantes

Indice de Precios Mayoristas-Nivel General





Con las mismas salvedades que marcamos en el estudio del gráfico del IPC, puede notarse un rápido y definido repunte de los precios mayoristas en los últimos dos años, con respecto a las estadísticas

Datos:Econométrica

Período	IPC (%)	IPIM (%)	IPCombinado (%)	IPIBM (%)	IPBP (%)	IC Construcción (%)
2001						
Enero	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Febrero	-0,2	0,1	-0,1	0,2	0,0	0,0
Marzo	0,2	-0,7	-0,2	-0,7	-0,8	1,7
Abril	0,7	-0,2	0,2	-0,2	-0,4	0,0
Mayo	0,1	0,1	0,1	0,3	0,5	-0,2
Junio	-0,7	-0,4	-0,6	-0,4	-0,3	-0,1
Julio	-0,3	-0,4	-0,3	-0,3	0,0	-0,2
Agosto	-0,4	-0,5	-0,4	-0,5	-0,5	-0,6
Septiembre	-0,1	-0,5	-0,3	-1,1	-1,3	-0,2
Octubre	-0,4	-1,5	-1,0	-1,6	-1,7	-0,5
Noviembre	-0,3	-1,4	-0,9	-1,4	-1,2	-0,2
Diciembre	-0,1	-0,2	-0,1	-0,2	-0,2	0,0
2002						
Enero	2,3	6,7	4,5	6,8	6,5	2,7
Febrero	3,1	11,3	7,2	12,9	11,0	5,5
Marzo	4,0	13,1	8,5	13,2	13,1	4,3
Abril	10,4	19,9	15,1	20,0	19,4	6,5
Mayo	4,0	12,3	8,2	12,8	12,8	4,3
Junio	3,6	8,5	6,1	8,9	9,5	3,1
Julio	3,2	4,6	3,9	4,7	5,4	3,9
Agosto	2,3	5,0	3,7	5,0	5,1	1,6
Septiembre	1,3	2,4	1,9	2,6	2,8	1,5
Octubre	0,2	0,5	0,4	0,5	0,4	0,7
Noviembre	0,5	-1,7	-0,6	-1,0	-0,7	0,5
Diciembre	0,2	-0,4	0,0	0,5	0,4	-0,3
2003						
Enero	1,3	0,4	0,9	0,1	0,1	1,1
Febrero	0,6	0,4	0,5	-0,4	-0,3	0,0
Marzo	0,6	-0,7	-0,1	-0,8	-0,9	0,4
Abril	0,1	-1,8	-0,9	-1,9	-1,9	-0,3
Mayo	-0,4	-0,6	-0,5	-0,7	-0,4	1,3
Junio	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	0,0
Julio	0,4	0,0	0,2	-0,2	-0,2	0,4
Agosto	0,0	1,4	0,7	1,4	1,3	1,1
Septiembre	0,0	-0,2	-0,1	-0,2	0,0	1,1
Octubre	0,6	0,5	0,6	0,6	1,1	0,7
Noviembre	0,2	1,0	0,6	1,1	1,5	1,3
Diciembre	0,2	1,7	1,0	1,8	1,9	1,8
2004						
Enero	0,4	-0,3	0,0	-0,4	-0,3	2,4
Febrero	0,1	1,4	0,7	1,4	1,5	2,1
Marzo	0,6	0,4	0,5	0,4	0,5	1,3
Abril	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	1,2
Mayo	0,7	1,3	1,0	1,3	1,1	0,8
Junio	0,6	0,2	0,4	0,2	-0,3	1,8
Julio	0,5	0,9	0,7	0,8	0,5	0,1
Agosto	0,3	2,4	1,4	2,5	2,3	0,5
Septiembre	0,6	0,2	0,4	0,3	0,4	0,3
Octubre	0,4	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7
Noviembre	0,0	-1,2	-0,6	-1,2	-1,4	0,4
Diciembre	0,8	0,9	0,9	0,8	1,0	0,5

2005						
Enero	1,5	-1,0	0,3	-1,0	-1,3	2,9
Febrero	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2	0,4
Marzo	1,5	2,0	1,8	2,0	2,4	3,6
Abril	0,5	1,5	1,0	1,5	1,5	2,2
Mayo	0,6	-0,1	0,3	0,0	0,0	0,8
Junio	0,9	0,2	0,6	0,3	0,4	0,3
Julio	1,0	1,3	1,1	1,3	1,5	0,4
Agosto	0,4	1,2	0,8	1,3	1,3	0,9
Septiembre	1,2	1,9	1,5	1,9	1,9	0,6
Octubre	0,8	1,1	1,0	1,2	1,1	3,7
Noviembre	1,2	0,1	0,7	0,1	0,0	2,5
Diciembre	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0

Fuente CPCECABA

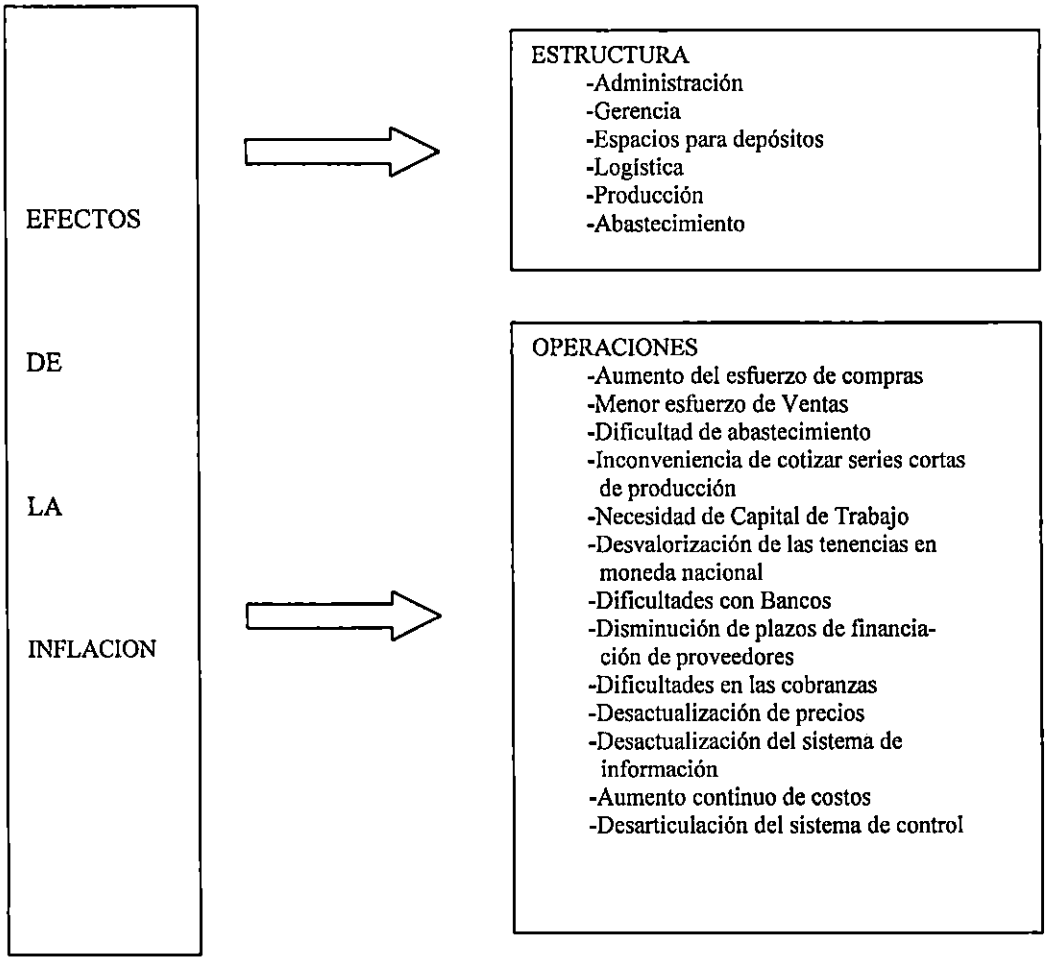
PRECIOS AL POR MAYOR	Jun-87	Dic-87	Jun-88	Dic-88	Jun-89	Dic-89
NIVEL GENERAL	247431,7	503554,8	1328884,1	2676814,1	27829680	146859751,90
VARIACION % ANUAL		181,84852		431,58347		5386,36351

PREC IOS AL CONSUMIDOR	Jun-87	Dic-87	Jun-88	Dic-88	Jun-89	Dic-89
			82,27	2681753141,80		
NIVEL GENERAL	288429897	549854872,7	1216360061	181,39	1293,3	9112,3
			121,21475	120,48134		
VARIACION % ANUAL		174,79389		487,73724		4923,59557

Resumen del Impacto que la inflación causa en las PyME

La inflación ataca a la economía en general y a todos los factores que la componen, desde los recursos naturales, recursos humanos y recursos de capital, hasta los bienes y servicios colocados en el mercado y afectando a los entes económicos productivos, comerciales o de servicios.

Trataremos de reflejar, sintéticamente, cómo se ve afectada la estructura de una Pequeña o Mediana Empresa cuando es alcanzada por los efectos inflacionarios, de acuerdo con las experiencias recabadas de distintas Empresas, durante los años de análisis.
(Fuente Propia: Experiencias de las Empresas Villalonga Furlong S.A.(servicios) 1983/85, Empresa Láctea Plisa S.A. (productiva) 1988, Cámara Argentina de Supermercados (comercial) 1987/90, Cámara Argentina de Autoservicios Mayoristas (comercial), Autoservicio Mayorista Dicris S.R.L. (comercial y productiva: Marcas Valle de Oro y Lácteos Dicris) 1989/91.


EFECTOS
DE
LA
INFLACION
ESTRUCTURA
-Administración
-Gerencia
-Espacios para depósitos
-Logística
-Producción
-Abastecimiento
OPERACIONES
-Aumento del esfuerzo de compras
-Menor esfuerzo de Ventas
-Dificultad de abastecimiento
-Inconveniencia de cotizar series cortas de producción
-Necesidad de Capital de Trabajo
-Desvalorización de las tenencias en moneda nacional
-Dificultades con Bancos
-Disminución de plazos de financiación de proveedores
-Dificultades en las cobranzas
-Desactualización de precios
-Desactualización del sistema de información
-Aumento continuo de costos
-Desarticulación del sistema de control

Resumen de las medidas que las PyME mencionadas tomaron para contrarrestar el impacto inflacionario y que les permitió mantenerse en actividad

A continuación se detallan algunas de las medidas que fueron tomadas en las Empresas que hemos elegido para representar a los distintos rubros, para evitar que el brote inflacionario los perjudicara y, como en otros casos, los llevase al concurso preventivo o a la quiebra.

Preferimos, por razones de mejor comprensión, separar las medidas de la misma forma en que separamos el análisis de los impactos, es decir, en medidas estructurales y medidas operativas.

MEDIDAS

QUE SE

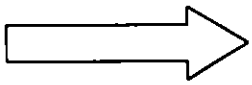
ADOPTARON

PARA

NEUTRALIZAR

LOS EFECTOS

ESTRUCTURALES



ESTRUCTURA

-Administración: se reforzaron los cuadros de empleados para permitir mejorar la información, acelerar la facturación y perseguir la cobranza

-Gerencia: Se tomaron profesionales destacados en Compras y Finanzas, restando poder a Ventas y Producción

-Espacios para depósitos: Se alquilaron plantas en desuso o espacios lejanos a los centros urbanos. Se negociaron alquileres con reajuste trimestral. Se aprovecharon espacios propios que se dedicaban a exposición y ventas.

-Logística: Se desarrollaron sistemas de transporte compartido con productos afines producidos por otras empresas Por razones impositivas, se desdoblaron los sectores productivos de los de comercialización y distribución, creando sus empresas distribuidoras propias.

-Producción: se instrumentó la asociación productiva entre empresas con capacidad ociosa y las que carecían de capacidad de producción, para que las primeras produjeran a facon para las segundas, a efectos de compartir los costos.

-Abastecimiento: Se crearon asociaciones de compradores a efectos de adquirir producciones enteras a los proveedores de insumos estratégicos.

MEDIDAS

QUE SE

ADOPTARON

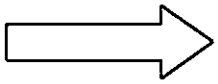
PARA

NEUTRALIZAR

LOS

EFECTOS

OPERATIVOS



OPERACIONES

-Asociaciones con proveedores y empresas del mismo ramo para formar pulls de compras
-Disminución de los recursos afectados a Ventas
-Aumento de los recursos destinados a seguimiento de compras y cobros
-Aprovechamiento de la economía de Escala en la producción
-Incremento del Capital de Trabajo
-Multiplicación de las operaciones financieras
-Acercamiento a dos o tres Bancos para acordar operaciones especiales
-Disminución de plazos de financiación para compras y para ventas
-Instrumentación de anticipos a proveedores a efectos de congelar los precios
-Inclusión de cláusulas de reajuste de precios con los clientes y proveedores
-Convenios con proveedores para asegurarse el abastecimiento
-Confección de presupuestos financieros en moneda extranjera
-Confección de balances proyectados ajustados por inflación
-Ajuste del sistema de estandares de todos los componentes, para el control de gestión por objetivos de uso de los recursos.
-Establecimiento de pautas de actuación claras para los distintos sectores de la Empresa para adecuar las necesidades de desempeño a las nuevas interacciones internas, con clientes y con proveedores, así como también con los asociados en compras y producción.

Algunos ejemplos concretos de estos casos relevantes:

Caso Villalonga Furlong – División Correo(1984)-Servicios: Era permisionaria de la estatal Encotel.
Facturaba mensualmente alrededor del equivalente a 7 millones de dolares y, por la lentitud de los sistemas propios y de los de la empresa estatal cobraba a los 45 días de la prestación del servicio. Las tasas de interés rondaban el 15 % nominal mensual en esas épocas y, porlo tanto, los intereses que se perdían durante el lapso de demora en las cobranzas era equivalente a un millón cincuenta mil dolares. La empresa ante esa situación decidió cambiar su gerente de Administración y Finanzas, adaptado a otro tipo de situación macroeconómica, y relevar los sistemas propios y de la empresa Encotel y para detectar las demoras críticas y finalizó cobrando a los 5 días de la facturación debido a que:

a) Computarizó todo el sistema de guías que antes se llevaba manualmente. Para ello invirtió 30.000 dolares
b) Invirtió 20.000 dolares mensuales en crear un sector que actuaba en circuito paralelo al trabajo que hacía Encotel y entonces, cuando se facturaba, los trabajos de los empleados de la empresa Estatal ya estaba hecho. Sólo faltaba controlarlo. Disminuyó la demora en la cobranza en 38 días.
c) Reforzó el sector de facturación y el de las representaciones del interior, para acelerar los tiempos de recolección de las firmas de los jefes de estafetas que conformaban los servicios a facturarse, bajándose el lapso de facturación en 8 días. Invirtió en ello 12.000 dolares mensuales.

Esa fue la defensa de VF ante la demora en la cobranza que se verificaba en esos tiempos de altas tasas debido a la inflación: Reforzó la estructura administrativa y los sistemas de información.

Caso Dicris S.R.L. 1989- Comercialización y Producción de alimentos: El problema de esta empresa radicaba básicamente en el abastecimiento. Hacía poco tiempo había comprado la marca Valle de Oro y, además, había creado la de Lacteos Dicris para quesos frescos.
Las ventas eran muy buenas, ya que en épocas de inflación una de las inversiones que desea realizar la población para preservar sus ingresos es en los alimentos que acostumbra a consumir.
El problema estaba en tres frentes:

a) Abastecimiento de productos, dado que la competencia era alta y, como el secreto del negocio era vender a bajos precios, debía, además asegurarse el minimo en la compra. Los productores de alimentos especulaban con la oferta y sólo vendían el total de su producción a precios competitivos, si se compraba en bloque y pagando anrticipada una parte de la operación. La hojalata, otro de los insumos estratégicos para sus productos con marca Valle de Oro, cada vez estaba más cara en el mercado internacional y en nuestro país era uno de los materiales que más aumentaba de precio.
b) Falta de capital de trabajo para ampliar las compras y la producción, debido a los problemas que se comentan en el punto a).
c) Grandes excedentes de dinero en efectivo debido a que en la actividad mayorista se vendía al contado o con cheques a corto plazo.

La empresa resolvió sus problemas con las siguientes medidas, entre otras, luego de hacer un recambio en las Gerencias de Compras y Administración y Finanzas.:

a) Se asoció con otros mayoristas para formar un pull de compras que les permitió comprar las producciones completas a bajo precio, mediante un anticipo importante para congelar precios.
b) Se asoció a Centenera S.A., una empresa del grupo Bunge y Born, que era envasadora de cereales y sufría capacidad ociosa y un alto stock inmovilizado de hojalata. Dicris aportaba la mercadería que le compraba al productor Ronchi de Mendoza mediante un contrato de reserva de producción plena y Centenera envasaba la misma, disminuyendo sus costos de inmovilización de activos. Los productos salían a la venta con un precio 30% inferior a la competencia.
c) Los excedentes de dinero los aprovechó para invertirlo en los contratos comentados, congelando precios mediante anticipos a proveedores, invirtiendo en el pull de compras para asegurarse el abastecimiento a precios menores y realizando operaciones especiales con el Banco Credicoop con el que hacía colocaciones de pernocte y plazos fijos semanales contra descubiertos por pagos, lo que le permitía un margen favorable de intereses semanales.

En resumen: Dicris resolvió sus problemas de inflación mediante el ajuste sus estructuras de compras y administración y finanzas, asociándose con pares en las compras y cerrando convenios con productores y proveedores en su ámbito fabril.

Hay algunos casos similares a los comentados que podrían mencionarse pero creemos que estos ejemplos son bastante representativos de las empresas de los sectores en que actuaban, que supieron manejarse exitosamente convirtiendo en positivo el impacto negativo de la inflación, especialmente en las épocas del inicio (1984) y del final de la crisis (1989/90).

4 - ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL.

4.1 - EFECTOS DE LA INFLACION SOBRE LAS PyMEs.

Para el futuro cercano, las consultoras y analistas, son optimistas con respecto a la continuidad del contexto económico, con un buen ritmo de crecimiento del P.B.I., un nivel moderado de inflación y un ámbito internacional favorable para las exportaciones argentinas.

El Gobierno Nacional, espera que el nivel de inflación del 2007, sea de un dígito; mientras que los analistas privados, se inclinan por valores próximos al 12%.

Pero ya sea que tomemos el pronóstico oficial o el privado, siempre estamos lejos de los desbordes inflacionarios de otras épocas vividas en la Argentina, como, por ejemplo, la década de los ochenta y principios de la del noventa, reflejadas en los capítulos 2 y 3 de este trabajo.

Si bien los niveles de inflación que se esperan, pueden considerarse bajos para la experiencia argentina, igualmente las PyMEs de nuestro país viven con mucha preocupación la evolución del nivel de precios, porque ven afectada una condición clave para su futuro: la COMPETITIVIDAD.

4.1.1 -El tipo de cambio.

Uno de los pilares del actual modelo económico es tener un tipo de cambio alto ($3,10 por dólar) para estimular las exportaciones y la competitividad de las empresas argentinas.

Esta competitividad creció el 6% en 2004, según datos relevados por la consultora *Abeceb*. Pero a partir del 2005, el aumento de la tasa de inflación viene erosionando estas ventajas obtenidas a partir de la devaluación del peso

El debate se plantea ahora en cómo ganar competitividad a través de mejoras en la productividad y otros factores, y ya no solamente vía precios.

Cabe aclarar que la competitividad responde a una serie de factores y no exclusivamente a costos o precios.

Entonces, para las PyMEs argentinas el gran impacto de la inflación actual, está dado porque se diluye la competitividad que se alcanzó gracias a la devaluación del 2002.

En un escenario a futuro, si estas empresas quieren mantener un crecimiento sustentable, deberán efectuar mejoras, de las cuales, el incremento de la productividad es la más importante.

Asimismo, desde el lado de las PyMEs reclaman al Gobierno Nacional: beneficios impositivos, aumento de aranceles de importación y un reajuste del tipo de cambio.

4.1.2 - El aumento de costos.

- **Costo de producción.**

En los últimos años el empresariado PyME, ha dado señales de preocupación ante el aumento generalizado de los costos directos de producción.

Para las PyMEs es necesario sostener a mediano plazo la rentabilidad, que es el incentivo para producir e invertir. Durante el año 2006 el incremento continuo de los costos de producción como consecuencia de distintos factores, ha llevado inquietud a los empresarios PyME.

Entre dichos factores se destacan, en primer lugar, el exorbitante aumento de los precios internacionales de los commodities industriales, especialmente durante el año 2006. Dado que los insumos, materias primas y demás componentes conforman, en promedio, más del 50% de los costos directos de producción de las PyMEs industriales, los incrementos en esos rubros ha impactado de manera muy particular. Al respecto, cabe hacer notar que, en comparación con el año anterior, durante el 2006, el precio en dólares del petróleo crudo aumentó un 21%, el aluminio un 34%, el cobre un 83% y el mineral de hierro un 15%.

- **Costo laboral**

Entre 2005 y 2006 el salario promedio del personal de las PyMEs industriales afectado al proceso productivo registró un incremento cercano al 25%.

Pero los incrementos en el costo laboral no se explican únicamente por la mayor cantidad de trabajadores asignados al proceso productivo con salarios promedio más elevados, sino también por otros factores. A medida que la demanda laboral va en ascenso se requiere mayor capacitación, y por esta razón, el nivel de instrucción de los planteles de las PyMEs industriales es cada vez mayor, y lo que motiva el incremento también de los salarios pagados para la captación y retención de este personal calificado.

Las PyMEs encuentran un cuello de botella difícil de superar en la falta de trabajadores calificados, circunstancia ésta que se origina en la crisis de la educación técnica de la década pasada, y que plantea a estas empresas la necesidad de invertir en la capacitación de sus empleados.

El déficit de recursos humanos calificado golpea fuerte a las PyMEs manufactureras, que necesitan personal capacitado, y el Estado recién está recuperando presencia en materia de educación técnica. La solución de este problema de formación de recursos humanos, todavía va a demandar algunos años.

4.1.3 - La amenaza de las importaciones.

La mayor competitividad de las PyMEs industriales no sólo es necesaria para lograr una inserción internacional, sino también para hacer frente a la competencia de productos extranjeros en el mercado local.

No obstante, si bien en los últimos años se han observado incrementos de productividad, los mismos no parecen ser suficientes para enfrentar la competencia de las importaciones. Inicialmente, la devaluación del peso favoreció el dinamismo exportador de las empresas industriales, a la vez que permitió desplazar algunos productos extranjeros en el mercado local.

En la actualidad preocupa seriamente a las PyMEs el creciente nivel de importaciones de ciertos productos procedentes, sobre todo, de Brasil y China, que están quitando mercado a los productores locales.

Brasil se vio beneficiado con el crecimiento argentino y más de la mitad de sus ventas a nuestro país corresponde a bienes de capital, automotores y autopartes.

Con respecto a China, la situación es parecida: entre el 2001 y 2006 el déficit comercial manufacturero con ese país creció un 200%.

Los principales sectores afectados por el avance importador son los productos de la industria metalúrgica, textiles, juguetes y calzados.

Para las PyMEs de esos sectores no hay mucho tiempo para perder y reclaman la implementación de cupos, retoques de aranceles o mejoras en el tipo de cambio.

Por su parte, la Cámara de la Industria Manufacturera del Cuero y Afines, le apunta al precio del dólar, al expresar: "El tipo de cambio real se redujo muchísimo y sigue cayendo por el aumento de insumos y salarios que suben más que la inflación".

En sectores como el del cuero y textiles, por ejemplo, los salarios, medidos en dólares, están cerca de los niveles de predevaluación y ya se empieza a hablar de no contratar nueva mano de obra.

4.1.4 - La Productividad.

En un contexto como el actual donde el tipo de cambio real tiende a apreciarse, podemos decir que si el incremento de la productividad no compensa el incremento de los costos, entonces la presencia en los mercados internos y externos será cada vez más difícil.

En este sentido, mientras la productividad del trabajo en las PyMes se mantuvo prácticamente constante durante los últimos cuatro años, el incremento de salarios sólo durante el año 2006 fue del 25%. Dado que las PyMEs industriales durante el mismo período han incrementado sus precios

aproximadamente el 15%, resulta evidente que estas empresas están absorbiendo los mayores costos y están defendiendo sus cuotas de mercado interno y externo a costa de una disminución de los niveles de rentabilidad.

No obstante, esta situación no podrá sostenerse en el tiempo. La solución consiste en el incremento de la productividad con la consecuente disminución de costos.

4.1.5 - La inversión.

Para las PyMes el incremento de la inversión es la vía para aprovechar este inédito ciclo de crecimiento económico, mediante un aumento de la oferta.

Una mayor inversión puede mejorar aspectos fundamentales como son los niveles de productividad y competitividad, reduciendo la presión inflacionaria y posibilitando una mejor competencia con los productos extranjeros.

Las PyMEs han encabezado la recuperación de la inversión post - crisis, pero ahora enfrentan dificultades para mantener el ritmo inversor, principalmente por una menor rentabilidad.

Un informe del Centro de Estudios para la Producción (CEP) de la Secretaría de Industria de la Nación, revela que en el año 2006 siete ramas industriales explican su crecimiento en base a la ampliación de sus capacidades instaladas, producto de la maduración de inversiones implementadas a partir del 2003.

Así sucede en: Alimentación y Bebidas, Papel y Cartón, Edición e Impresión, Químicos básicos, Caucho y Plástico, Metálicas básicas y Metalmecánica. Se trata de sectores con fuerte presencia PyME. El resto de las ramas, dice el estudio, habrían respondido a la demanda con la capacidad instalada ociosa.

El 59% de las PyME cuenta con maquinaria moderna o de punta, pero está muy lejos del porcentaje que se observa en las grandes empresas que es del 92%.

En el año 2006, en promedio, las PyMEs industriales, llegaron a utilizar el 77% de la capacidad instalada, para satisfacer la elevada demanda.

En lo que hace a la inversión en capital humano, cabe consignar que en el 2006 la demanda de trabajadores por parte de las PyMEs aumentó, mientras que la oferta se redujo, generándose un aumento de los costos laborales similar al promedio de la industria. En materia de formación de recursos humanos, el 41% de las empresas llevó a cabo programas de capacitación de su personal.

Se estima que para el 2007, el 60% de las empresas planea aumentar sus inversiones.

4.1.6 - El financiamiento.

El principal obstáculo para realizar inversiones es la falta de disponibilidad de fondos. La toma de créditos de terceros representa altos costos financieros y prolongados plazos de cancelación. Por otro lado, el autofinanciamiento se dificulta por la disminución de los márgenes de utilidad.

El acceso al financiamiento, desvela a los empresarios PyME, que necesitan encarar inversiones, para darle cierto respiro a la capacidad instalada de sus industrias. El problema es que ven reducida la rentabilidad vía aumentos de costos e imposibilidad de aumentar los precios.

Ante esa caída de la rentabilidad, pensar en reinvertir utilidades se hace muy difícil. Por eso, desde la Comisión PyME de la Unión Industrial Argentina se insiste en dar curso al proyecto de ley sobre "Régimen Especial de Capitalización de las PyME", que permite la desgravación del Impuesto a las Ganancias para las empresas que reinviertan utilidades.

Según la Fundación Observatorio PyME, en el año 2006, la estructura de financiamiento de las inversiones de las PyMEs industriales fue la siguiente:
el 78% financiamiento con recursos propios, reinvirtiendo utilidades e incorporando nuevos aportes de los dueños del capital; el 14% financiamiento bancario; y el 8% restante financiamiento de proveedores, de clientes, de programas públicos y de otras fuentes.
En el Anexo 1, se agrega una recopilación de instrumentos financieros disponibles para la PyMEs.

5. CONCLUSIONES.

5.1 - MEDIDAS QUE DEBERIAN TOMAR LAS PyMEs.

En épocas anteriores, como las descriptas en el Capítulo 3, las herramientas utilizadas por las PyMEs, tenían como principal objetivo la supervivencia en situaciones críticas. En la actualidad, las PyMEs apuntan a sostener su crecimiento, mejorando su competitividad en los mercados internos y externos.

Para defender y fortalecer la competitividad, las PyMEs cuentan con diversas herramientas, que trataremos a continuación:

5.1.1 - Incrementar la productividad y reducir los costos de producción.

Según Daniel Artana (Economista Jefe de FIEL), "reducir costos es la variable que una empresa puede controlar".

El incremento de la productividad, abre el camino para la reducción de costos, beneficiando a la competitividad de las firmas y posibilitando un mejor margen de rentabilidad.

Con respecto a la productividad, hay un gran margen para mejorar. Entre 2002 y 2006, la productividad de las PyMEs industriales, medida como ventas por persona ocupada, aumentó un 11%, mientras que el promedio de la industria en el mismo lapso es del 23%.

Impulsados por las amenazas de importaciones, se estima que un 42% de las empresas hace esfuerzos serios para bajar los costos de producción.

A su vez, la rentabilidad no ha mostrado una evolución satisfactoria. La rentabilidad empresaria, medida en relación a las ventas totales, no presentó cambios sustanciales entre los períodos 2005 - 2006 y 1996 - 1998 para las PyMEs industriales, manteniéndose alrededor del 7%. En cambio, las grandes empresas del sector casi duplican su rentabilidad con respecto al período 1996 – 1998, alcanzando un 11%.

No obstante, las expectativas para 2007 de las PyMEs industriales son positivas, respaldadas por los resultados favorables de 2006 y se espera que continúen aumentando las ventas tanto en el mercado interno como en el externo.

5.1.2 - Incrementar la inversión en capital físico y humano.

En el aumento de la inversión parece estar la clave para superar una amenaza importante para la economía y las empresas: la inflación.

Según revela un estudio de la consultora Ecolatina, en el cuarto trimestre de 2006 la Inversión Bruta Interna Fija no creció en términos desestacionalizados y dejó un arrastre estadístico para 2007 de sólo 4,3%, el menor de los últimos años, incluido 2002.

Esta evolución llamó la atención de los analistas acerca de la variable central para sostener el crecimiento en el mediano y largo plazo. Este comportamiento está ligado fuertemente a la desaceleración de su principal componente, la construcción, que explica el 62% de la inversión agregada.

Para mantener en el 2007 el ritmo de expansión de la inversión del año 2006 se necesitaría un incremento del 31% en equipo durable de producción, pues se espera que la actividad de la construcción crezca sólo un 11%, frente a 18,6% del 2006.

En un escenario en el cual el alza de la actividad necesita sustentarse en la ampliación de la capacidad instalada más que en la utilización más intensiva de la misma, resulta fundamental prestar atención a las acciones que las empresas llevan adelante con el objetivo de incrementar su stock de activos físicos.

A este respecto, se nota que la proporción de PyMEs industriales que realizan inversiones, se ha estabilizado en los últimos dos años en torno al 55%. Para el 2007, el 60% de las empresas PyME planean aumentar sus inversiones.

Con relación a la inversión en capital humano, es muy importante fomentar la capacitación técnica del personal afectado al proceso de producción, lo que favorecerá la productividad y la calidad de los bienes fabricados.

Pero el esfuerzo de las empresas para la capacitación de sus planteles debe ser acompañada por la iniciativa pública a través de programas que brinden los incentivos adecuados y beneficios de fácil acceso.

5.1.3 - Buscar mecanismos de financiación.

El origen, el nivel de acceso, el costo, los plazos y otras características del financiamiento constituyen factores que determinan la posibilidad de asignar de manera eficiente los recursos empresariales en el corto plazo y proporcionar un horizonte más prolongado para las inversiones.

Durante el 2006, una de cada tres empresas PyME que no invirtió, lo hizo por falta de financiamiento.

Es bien conocido que las inversiones realizadas por el 78% de las PyMEs argentinas se financian con recursos propios, porcentaje muy superior al de Italia, donde llega al 46%.

Pero la disminución de la rentabilidad, resiente la posibilidad de reinversión de utilidades. Es entonces importante la sanción de la ley que establece el "Régimen Especial de Capitalización de PyME", con desgravaciones impositivas, especialmente del Impuesto a las Ganancias, para la reinversión de utilidades.

Se impone también mejorar los requisitos para el acceso del crédito bancario para las PyMEs, aún cuando ha aumentado significativamente el uso de este instrumento. Sin embargo, ya vimos que en la estructura de financiamiento de las PyMEs industriales sólo el 14% corresponde al crédito bancario.

Existen también programas gubernamentales de apoyo a las PyMEs, como, por ejemplo, el Régimen de Bonificación de Tasas, el FONAPYME, Programa de Ayuda a la Reestructuración Empresarial y otros. No obstante, a través de encuestas se ha observado que, hay muchos empresarios que no están suficientemente informados sobre esos programas.

Deberían los empresarios PyMEs acentuar su interés en conocer los instrumentos mencionados y buscar la forma en que podrían aprovecharlos.

En el Anexo 1, se transcriben instrumentos financieros que pueden ser utilizados por las PyMEs.

5.1.4 - Aprovechar mejor la asociatividad.

Cuando se habla de asociatividad, siempre se toma como ejemplo a la experiencia italiana. Las pequeñas y medianas empresas italianas han logrado un gran progreso al conformar los distritos industriales.

Con este sistema, las PyMEs italianas han podido aprovechar las economías de escala exitosamente, y ese modelo ha sido reproducido en otros países, como es el caso de España.

En nuestro país, la asociatividad se ha desarrollado principalmente con vistas a la exportación formándose consorcios, para lo cual han intervenido la Fundación Export + Ar, perteneciente al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, y entidades privadas como la Fundación Bank Boston.

La asociatividad, está contemplada en la legislación argentina, mediante la Ley Nº 26.005 , que establece las normas para la formación de consorcios.

Aun cuando se han constituido muchos consorcios, su número debería ser mayor.

Los empresarios PyME, deberían intensificar la asociatividad para lograr mejores condiciones para negociar con proveedores, clientes y bancos, aprovechando así las ventajas de este instrumento para optimizar el desarrollo de las empresas.

5.1.5 - Especializarse.

Es importante que las PyMEs se especialicen y tecnifiquen para lograr altos estándares de calidad y eficiencia que mejorarían su acceso a nichos de demanda en el país y en el exterior, y facilitarán su integración a cadenas de valor.

Para el Coordinador del Area Económica de la Fundación Observatorio PyME, Diego Obere, nuestras PyMEs industriales parecerían estar dando sus primeros pasos en esta dirección.

El porcentaje de empresas que siguen una estrategia de especialización se ha incrementado del 52,7% en el bienio 2000 - 2001 al 60% en 2003 - 2004.

No obstante, estos porcentajes son bajos si se los compara internacionalmente, como por ejemplo, con México, donde el 95% de las empresas buscan una mayor especialización.

Con la especialización toman también impulso la tercerización y la subcontratación a terceros de actividades que anteriormente se efectuaban en la empresa.

5.1.6 - Integrarse a una cadena de valor.

Pertenecer a un cadena de valor también constituye un indicador positivo del grado de desarrollo de la empresa, ya que cabe esperar que la especialización productiva resulte en una mayor eficiencia. Asimismo, en muchos casos las PyMEs industriales son proveedoras de grandes empresas que exigen niveles de calidad que pueden alcanzarse sólo con altos niveles de productividad.

En nuestro país, las ventas de las PyMEs industriales a otras industrias, en promedio, llega al 35%. En cambio, en Italia alcanza al 65%.

5.2 - EL PAPEL DEL ESTADO.

El Estado cuenta con herramientas suficientes para favorecer a las empresas PyME locales, contribuyendo a mejorar su competitividad.

La utilización de esas herramientas deberán concretarse mediante acciones de gobierno, entre las que cabe mencionar las siguientes:

a) Mantener un marco económico estable, con buen superávit fiscal.

b) Seguir una política monetaria prudente.

c) Mantener y ampliar los programas de apoyo a la exportación.

d) Promover y ampliar los regímenes de financiamiento disponibles y establecer normas que faciliten el acceso al crédito para las PyMEs.

e) Desarrollar planes de capacitación técnica de recursos humanos, para que haya una mayor oferta de personal calificado. Estos planes pueden realizarse en establecimientos del Estado, o en las empresas, mediante convenios.

f) Sancionar la ley sobre "Régimen Especial de Capitalización de PyMEs, que facilitará la reinversión de utilidades.

g) Otorgar beneficios fiscales, mediante eliminación de tributos o desgravaciones. .

5.3 - A MODO DE CIERRE.

A modo de expresión final, consideramos oportuno, cerrar este trabajo con las palabras de Diego Obere, del Observatorio PyME, quien sostiene que: *"Los empresarios no deberían dejarse tentar por los favorables precios relativos de los últimos años y por el creciente dinamismo del mercado interno, para aumentar el mix productivo de su empresa. Si bien esto podría redundar en ganancias de corto plazo, sólo la búsqueda de la excelencia y el privilegio de estrategias de especialización productiva vinculadas a tercerización de actividades y/o productos antes realizados internamente, la modernización de las maquinarias y la penetración de nuevos mercados, asegurarían el éxito en el largo plazo".*

ANEXO 1

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Es bien clara, la importancia que tiene el crédito para el crecimiento económico. La existencia de crédito fluido y a costos razonables favorece el desenvolvimiento del consumo y de la inversión.

Históricamente nuestro país tuvo –en una comparación internacional – bajos niveles de crédito fundados en su elevada inestabilidad y reducida monetización. La mayor disponibilidad de crédito externo ayudó a un mayor financiamiento en los '90 y la crisis 2001 / 2002 nos llevó a los mínimos niveles históricos de disponibilidad de crédito en la economía.

En el 2005 el crédito bancario ha retomado un buen dinamismo desde esos niveles muy bajos, y han tomado mayor participación otras fuentes de financiamiento, en un marco donde las quejas de los potenciales tomadores de crédito se concentran en la falta de disponibilidad de crédito para determinados segmentos de empresas y al cortoplacismo de los mismos.

La manera en cómo se financia el sector empresario ha tenido cambios bien importantes. En la década pasada tenía mayor relevancia la financiación obtenida en el exterior que prácticamente desapareció luego de la crisis 2001 / 2002. A partir de allí cobró mayor relevancia la participación de los fondos propios en el financiamiento claramente por encima de las entidades financieras locales.

La dinámica post crisis está caracterizada por una tendencia hacia la mayor participación del crédito de instituciones financieras locales y la paulatina disminución de la relevancia de los fondos propios como fuente de financiamiento.

Sin embargo, en el caso exclusivo de las PyMEs, éstas presentan una estructura de financiamiento diferente. La participación de los recursos propios es mucho mayor (50%) y es la principal fuente, el crédito de proveedores se ubica en el 20% y en 3er. lugar está el crédito bancario con una participación que no alcanza al 15%.

CREDITO BANCARIO, un stock muy bajo

El crédito bancario es sin dudas el canal más representativo de financiamiento para el sector privado. Pero durante la crisis se contrajo de una manera muy marcada, lo que queda en evidencia con la magnitud actual del crédito medido como porcentaje del PIB. Mientras en los 90 se llegó a ubicar por arriba de los 23 puntos del PIB, en 2005 ese valor apenas está todavía por debajo del 10%.

Luego de la drástica caída del crédito en la crisis 2001/02, que ya había comenzado a disminuir a partir del '99, la recuperación comenzó a fines del 2003 y se fue acentuando en 2004/05 ante las mayores necesidades de capital de trabajo empresarias, la menor disponibilidad de recursos propios de las empresas, la mayor decisión de prestar por parte del sistema financiero y la disminución de las tasas de interés.

La expansión actual del crédito – en términos reales – es similar a la del período de expansión del crédito 1996/98 y presenta una composición con características bien diferenciadas. En la actualidad un poco más de la mitad de la expansión está destinada al crédito al consumo (personales y tarjetas de crédito), un 44% al crédito comercial a empresas y el pequeño remanente al crédito con garantías prendaria e hipotecaria.

En la expansión del crédito pos tequila el crédito al consumo representaba un tercio de la expansión del crédito bancario, un 28% el crédito comercial y el restante

38% el crédito con garantía hipotecaria y prendaria preferentemente dirigido a las personas.

Si analizamos la dinámica actual del crecimiento del crédito bancario por tramo se puede observar que los créditos mayoristas – superiores a $ 1 millón – han obtenido el 44% del aumento crediticio, los menores a $ 50.000 – fundamentalmente a individuos – han tomado el 32% del aumento y el restante 24% del aumento del crédito estuvo destinado al segmento de $ 50.000 / 1.000.000 destinado preferentemente a empresas PyMEs.

En términos de plazos del stock del crédito los cambios no han sido muy significativos en relación a la situación pre-crisis. Las financiaciones son mayoritariamente a corto plazo, con un tercio de las financiaciones con plazos superiores a los 2 años, un 20% entre 1 y 2 años y el resto de menos de 12 meses de plazo.

Crecimiento del crédito por fuera del sistema financiero

Además del crédito bancario en el 2005 han comenzado a desarrollarse otros instrumentos de financiamiento, algunos tradicionales que habían tenido amplia operatoria previo a la crisis y otros nuevos sin desarrollo en nuestro mercado.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LA ACTUALIDAD

I. EL LEASING

La ley N° 25.248/00 y el Decreto Reglamentario 1.038/00- aclaró y amplió algunos aspectos de la legislación anterior (ley 24.441/94 sobre fideicomiso que dedicaba solo seis artículos para regular este contrato), poniendo en mano de las pequeñas y medianas empresas un instrumento apto para financiarse a mediano y largo plazo en la adquisición de bienes durables.

Luego de la crisis ha vuelta a tener dinamismo, con un crecimiento mensual de unos $ 45 millones en 2005 y un stock de $ 1.000 millones similar al alcanzado en la pre crisis. Esta nueva alternativa de financiamiento que se agrega al crédito bancario aun es muy reducida, pero de alguna manera, buscan ocupar parte del lugar que en la década pasada tuvo el crédito externo.

El Leasing es un préstamo que en lugar de estar representado por dinero, lo está por un bien donde el propietario transfiere el uso y goce al tomador en el momento de su entrega y por esa transferencia el titular recibe un precio que es el canon y le otorga al tomador (solicitante) una opción de compra al final del pago del canon, por un valor residual que fijan las partes como un porcentaje del costo del bien.

Los elementos de una operación de leasing a la hora de sellar un acuerdo son:

- **El dador, arrendador o propietario (locador)** es el que conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce. Puede ser una empresa, una entidad financiera, etc.
- **El tomador, arrendatario o usuario (locatario)** es el cliente que utiliza el bien mediante el pago de cuotas periódicas a la sociedad "leasing"
- **El proveedor o fabricante** tiene una participación marginal por ser quien abastece el bien y hace el primer contacto con el cliente.

- **El contrato** es el documento firmado entre el arrendador y arrendatario, mediante el cual se concreta la operación. Se especifican las características del bien objeto del leasing, así como un plazo y normas que regulas su uso.
- **El valor residual** es el porcentaje del valor del bien que puede ser pagado al final del contrato.

Características:

- El otorgante conserva el dominio del bien que es su garantía y el tomador utiliza el bien que le permitirá generar ganancias. De hecho podrán hacerse contratos de Leasing por equipos cuyo valor supere el patrimonio del tomador.
- Es una forma de crédito que actúa como dinamizador de las PyMEs ya que una nueva máquina incorporada a la empresa debería amortizarse con su propio rendimiento.
- Se financia hasta el 100% del activo físico sin necesidad de inmovilizar capital de trabajo, ni recurrir al crédito aumentando el pasivo de la empresa.
- En la compra directa de un bien se debe abonar la totalidad del IVA. En el Leasing se prorratea este pago en tantas cuotas de canon como se hubieran establecido en el contrato. El art. 13° del Decreto 1.038/00 habilita el cómputo anticipado del débito fiscal del IVA, con la posibilidad de incrementarlo en el primer o primeros cánones en los contratos de leasing que tengan por objeto la locación con opción de compra de cosas muebles. Es decir que, el IVA se financia sin costo a lo largo del plazo del contrato, amortizándose en forma proporcional al monto del canon y se cancela totalmente sólo si se ejerce el derecho de Opción a Compra.
- La PyME podrá financiarse a plazos sustancialmente mayores que los comunes en plaza para créditos sobre bienes de capital (ya que están relacionados en forma directa con la vida útil del bien), a tasa de interés mucho menores y sin afectar garantías. Con la primera cuota paga, el tomador ya dispone del bien.
- Durante el período de pago del canon, podrá sustituirse el bien transferido al tomador por otro de mayor tecnología o simplemente más moderno, de común acuerdo con el titular.
- Se diferencia de un alquiler no solo por la opción final de compra, sino porque la ley permite el subarrendamiento del bien, es decir el subleasing, operaciones que en los próximos años se esperan en escala (por ejemplo para el caso de los transportes). Es una forma de compartir el riesgo.
- Básicamente las PyMEs mediante el Leasing pueden adquirir maquinarias, equipos informáticos (software) y de telecomunicaciones, marcas y patentes, transportes de carga, automóviles e inmuebles para sus empresas (oficinas, depósitos, talleres y fábricas). Además financia costos complementarios como gastos de importación, traslados, obras de instalación, puesta en marcha entre otros.
- Permite conservar las condiciones de compra al contado. Al comprar los bienes al contado, la empresa de leasing generalmente obtiene mejores condiciones de las que podría conseguir una empresa usuaria por su propia cuenta.
- Se Puede optar por cuotas mensuales, trimestrales o semestrales de acuerdo a lo establece el contrato.
- Amortización acelerada: el bien se amortiza hasta el valor residual, durante el período del contrato, permitiendo un diferimiento en el pago de impuestos a las ganancias.

- El importe del canon es deducible del impuesto a las ganancias. El tomador no está alcanzado por el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta no por el Impuesto a los Intereses.

El Leasing comenzó como un producto financiero de los Bancos, a partir de esta ley se espera el desarrollo de compañías independientes ya sea de los propios bancos o de capitales privados, que lleguen a los tomadores a través de sistemas asociativos entre estas empresas que ofrecen su financiación con los proveedores de bienes de capital.
El contrato de Leasing permite la financiación del cien por ciento de la inversión. La empresa usuaria de este sistema puede obtener el uso del bien que necesita sin necesidad de disponer del capital requerido para la adquisición. Además, una vez instalado y en funcionamiento, el mismo bien hará que se autofinancie con los mayores ingresos que se obtenga de su utilización. Es también una manera de protegerse contra la inflación por cuanto que el uso del bien se obtiene inmediatamente a cambio del pago de unos cánones fijados en el momento de la firma del contrato e inamovibles durante el plazo contractual. Esto se traduce en unos costos fijos que serán satisfechos con ganancias futuras y en términos monetarios fijos, cuyo costo real va descendiendo con los años, siempre que las cuotas no estén indexadas.

Modalidades en la elección del bien
El bien objeto del contrato puede:

a) Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador,
b) Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste,
c) Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado,
d) Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador,
e) Adquirirse por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad,
f) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permite constituir leasing sobre él.

Hay dos clases de leasing:

- El leasing operativo
- El leasing financiero

Leasing Operativo:

La empresa que ofrece este tipo de leasing tiene en mira la explotación en alquiler de bienes y equipos de su propiedad para una duración variable. El éxito del negocio supone varios alquileres sucesivos al mismo locatario o a distintos usuarios. Ellos conllevan a que la amortización del bien objeto del leasing operativo pueda repartirse entre varios alquileres sucesivos.

Las sociedades que practican este tipo de leasing alquilan bienes y equipos atendiendo a la vida física del bien que es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo, dado que interesa la renovación reiterada de la locación.

El locatario sólo soporta la amortización parcial del bien, lo que hace complicado y por ende impracticable que este usuario tenga la facultad de convertirse en propietario mediante el pago de un valor residual.

El leasing operativo no reconoce opción de compra a favor del locatario. Esta viene a ser la diferencia sustancial con el leasing financiero,

Leasing Financiero:

El negocio financiero del leasing constituye una modalidad de financiación muy interesante para permitirle a la pequeña y mediana empresa industrial, comercial o de servicios, acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, en condiciones comparativamente muy ventajosas.

La empresa prestadora (por ejemplo: una entidad financiera), adquiere el bien previamente seleccionado por el cliente tomador y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo. Durante ese período el cliente debe abonar al prestador una cuota preestablecida en concepto de precio por el uso.

Paralelamente la empresa prestadora reconoce al cliente el derecho de adquirir el bien utilizado al vencimiento del período contractual, debiéndose pagar en ese acto una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación.

Las características fundamentales de contratación del leasing financiero son:

1. El cliente tomador asume sobre sí la obligación de conservar el bien contratado.
2. El seguro del bien es de exclusiva responsabilidad del cliente tomador.
3. Se reconoce al cliente tomador una opción de compra irrevocable.
4. La declinación de compra por parte del cliente tomador sólo lo libera en la medida en que el dador considere recuperada la inversión realizada.
5. El plazo del contrato tiende a coincidir con la vida económica del bien, por lo que resulta más extenso que el del leasing operativo

El beneficio de la entidad prestadora en el leasing financiero está dado por el plus emergente de la sumatoria del total de cuotas abonadas más el importe del valor residual, deducido el importe de la inversión original. Todo ello determinado en función de las tasas de interés vigentes en el mercado financiero al momento de la contratación y el plazo de duración.

El leasing financiero demuestra que el dador actúa con vocación puramente financiera, proporcionando al tomador una forma de financiación diferente a las técnicas tradicionales. El derecho de propiedad no cumple su función propia sino que actúa como medio de garantía de la operación de financiamiento.

Régimen Normativo:

Ley 25248/00 (B.O. 14-07-00)

Régimen contable del BCRA que denomina el leasing como "locación financiera"

II. EL FACTORING

Facturación Financiera

El Factoring es un contrato celebrado entre una empresa y una entidad financiera o bien una sociedad de factoring, por el cual la primera transfiere a la segunda créditos a cobrar originados por su actividad comercial o de servicios (ej. facturación de la Pyme, cheques posdatados, pagarés, etc.), con la finalidad de obtener recursos líquidos. De este modo el financiamiento se logra a través de la compra de los créditos o documentos seleccionados por la entidad financiera, situación que difiere el descuento de documentos, lo que hace que se trate de una modalidad de financiación muy conveniente.

La cesión o venta de créditos, regulada por el Código Civil o por la Ley Cambiaria, constituyen la base normativa de este tipo de operaciones, conforme sea la forma de instrumentación del crédito negociado (contrato o documento negociable)

Características

- La empresa PyME recurre a esta cesión o venta de créditos con el objeto de obtener recursos financieros, cuyo costo estará determinado por la tasa de interés que resulte pactada.
- El factor toma a su cargo el manejo el potencial riesgo de insolvencia de cada uno de los deudores cedidos, por lo que no puede reclamar al cedente por la falta de pago de algún crédito negociado.
- Puede existir un anticipo sobre los valores a cobrar, en cuyo caso el factor fija los intereses correspondientes a la entrega a cuenta y los retiene por adelantado descontándolos del préstamo.
- Como garantía de posibles devoluciones, si el crédito cedido no está instrumentado en documentos negociables, se estima un aforo sobre el monto transferido. Ante el incumplimiento del deudor, el factor carga al cliente el crédito afectando el aforo. Este aforo se liquida al cedente al final de la operación.
- La responsabilidad del cedente se limita a la garantía de existencia y autenticidad del crédito seleccionado y aceptado por el factor.
- El factor puede brindar otros servicios administrativos además del financiero, lo que optimiza la gestión del cliente asistido.

Beneficios del Factoring:

- Permite contar con una nueva línea de financiamiento.
- Convierte activos no exigibles en activos disponibles.
- Mejora los flujos de caja y la liquidez.
- Posibilita mayor velocidad en la rotación del capital de trabajo en las empresas.
- Aumenta la capacidad de la infraestructura productiva (ventas y endeudamiento).
- Profesionaliza la gestión y disminuye las cargas administrativas.
- En función de la tasa de descuento y la fecha de vencimiento medio de los créditos cedidos, la venta de cartera puede generar rendimiento financiero adicional.

Si el negocio se limita a que el factor tome solamente a su cargo el manejo de la cobranza percibiendo una comisión por su gestión, se esta en presencia de un simple servicio comercial sin financiamiento, que podría denominarse factoring comercial.

Marco Legal:

- La ley 21.526 permite realizar operaciones de factoring a:
    1. Bancos Comerciales
    2. Compañías Financieras
- Su regulación se sustenta en el Art. 1.197 del Código Civil.
- La ley 24.452 (cheque de pago diferido) y la ley 24.760 (factura de crédito) regulan dos tipos de crédito idóneos para desarrollar el factoring.

III. EL FIDEICOMISO

El fideicomiso implica la transferencia de un dominio a una tercera persona solo a título de confianza (fiducia) porque se entiende que esta persona cumplirá el encargo encomendado por quien le transmite la propiedad.

Definición.

Es el negocio jurídico en virtud del cual una persona llamada "fiduciante" transfiere a título de confianza, a otra persona denominada "fiduciario", uno o más bienes (que pasan a formar el patrimonio fideicomitido) para que al vencimiento de un plazo o al cumplimiento de una condición, éste transmita la finalidad o el resultado establecido por el primero, a su favor o a favor de un tercero llamado "beneficiario o fideicomisario".

Deben darse conjuntamente tres elementos básicos y fundamentales:

- La fiducia o el encargo por confianza.
- La transmisión de la propiedad vinculada a esa fiducia.
- La figura del "fiduciario" que recibe los bienes y el encargo.

En el fideicomiso coinciden necesariamente la fiducia y la transmisión de la propiedad. Entonces un mero encargo de confianza sin transmisión de propiedad, no es un fideicomiso. Tampoco lo será la transmisión de propiedad que no esté vinculada a un encargo de confianza.

Estructura funcional del fideicomiso

Fuente: Puede ser constituido por contrato o testamento.
Plazo o condición: El plazo no puede ser superior a 30 años, salvo que el beneficiario fuere un incapaz, en cuyo caso puede durar hasta su muerte o hasta la cesación de su incapacidad.
Fiduciante o Fideicomitente: Es quien constituye el fideicomiso, transmitiendo la propiedad del bien o de los bienes al fiduciario, para que cumpla la finalidad específica del fideicomiso.
Fiduciario: En general puede serlo cualquier persona. Por lo tanto pueden serlo personas
físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, etc. Sin embargo *sólo* podrán ofrecer sus servicios como fiduciarios, las entidades financieras sujetas a la ley

respectiva o bien personas jurídicas expresamente autorizadas a tal fin por la Comisión Nacional de Valores.

Beneficiario: Es aquel en cuyo favor se ejerce la administración de los bienes fideicomitidos. Puede ser una persona física o jurídica que puede no existir al tiempo del contrato o testamento, siempre que consten los datos que permitan su individualización futura. Se puede designar más de un beneficiario y beneficiarios sustitutos. Si el beneficiario no llegara a existir, no acepta, o renuncia, el beneficiario será el fideicomisario y en defecto de éste será el fiduciante.

Fideicomisario: Es quien recibe los bienes fideicomitidos una vez extinguido el fideicomiso por cumplimiento del plazo o la condición.

Bienes fideicomitidos: El o los bienes transferidos al fiduciario y que forman la propiedad fiduciaria. Este patrimonio fideicomitido constituye un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante.

Patrimonio separado: Esta es una de las características más salientes de la ley y del fideicomiso. *Los bienes objeto del fideicomiso forman un patrimonio separado, tanto del patrimonio del fiduciante, del fiduciario e inclusive de las otras partes (beneficiario y fideicomisario).* Esta regla tiene importantísimos efectos porque protege a los bienes fideicomitidos de la eventual acción de los acreedores de fiduciante, fiduciario u otras partes, incluso en caso de quiebra, concurso o incapacidad de ellos. Los bienes fideicomitidos no están incluidos en el principio de la universidad concursal. Los bienes fideicomitidos sólo responderán por las deudas contraídas por el fiduciario dentro de sus facultades y por las cargas propias de tales bienes.

Facultades del fiduciario: El fiduciario tendrá los derechos de administración, disposición y gravamen de los bienes fideicomitidos, con las limitaciones que surjan del contrato o testamento.

Modalidades de fideicomisos.

Entre las modalidades más definidas en el ámbito empresarial, financiero y de negocios, se encuentran los siguientes fideicomisos :

- Fideicomisos de administración
- Fideicomisos de inversión
- Fideicomisos financieros
- Fideicomisos de garantía
- Fideicomisos de cobranzas
- Fideicomisos de gestión

Régimen legal aplicable.

Ley 24.441/94 -Título I- "Del Fideicomiso"

El Fideicomiso una herramienta para la Exportación

En los últimos tiempos el Fideicomiso Productivo se ha convertido en la figura necesaria para aquellas PyMEs que tienen posibilidades ciertas de ingresar al negocio exportador.

"GARANTIZAR" Sociedad de Garantía Recíproca, tuvo previsto el armado de siete de estos instrumentos financieros desempeñándose como organizador técnico y garante de los mismos, los que inyectarán a la plaza del sector, un monto de 35 millones de dólares USA.; en principio estos han sido:

"Secupyme I" para productores del sector arrocero de Misiones, Entre Ríos, Corrientes y Santa Fe por un valor nominal de emisión y suscripción de hasta 1,500 millones de

dólares, amortizable a los 270 días de la fecha de emisión y a una TNA del 9.5% pagadera al vencimiento.
"Secupyme II" destinado a una firma exportadora asociada a productores de legumbres, productores de porotos de Salta y La Rioja. El monto suscrito, un valor nominal emitido de
u$s 1,800 millones; el vencimiento, a los 270 días; y la tasa nominal anual, del 8,5%.
"Secupyme III" orientado a PyMEs productores de cosecha gruesa (soja, girasol y maíz), por un valor nominal emitido de hasta u$s 3,885 millones íntegramente suscripto. El plazo 270 días y la tasa del 8.0% nominal anual.
De acuerdo a lo informado por la SGR, estos títulos emitidos por el Fideicomiso, han sido en su mayoría suscritos por AFJPs, y las PyMEs ya pueden disponer de los fondos.
"Secupyme IV" cerró con éxito la oferta pública del flamante fideicomiso de trigo, con una sobreoferta del 284 %, por U$S 4,075 millones contra los previstos U$S 1,378. En esta oportunidad no participaron de la puja las AFJP, habiendo llegado al porcentaje del 28 % de inversores individuales, muchos de los cuales consiguieron la asignación de sus ofertas.

La posibilidad de organizar un fideicomiso para financiar exportaciones del sector vitivinícola, fue discutida entre directivos de Garantizar y empresarios Mendocinos, dentro del plan expansivo del radio de acción de la sociedad de Garantías Recíprocas, para todo el país.

Se hace evidente entonces, que este nuevo instituto de financiación a PyMEs, está cubriendo el bache financiero que se observa en el mercado institucional de créditos, más aún cuando se trata de atender la operatoria de ventas de productos regionales al sector externo.

El Fideicomiso Financiero

La legislación argentina distingue entre dos fondos:

- Los fondos fiduciarios "no financieros"
- Los fondos fiduciarios "financieros"

En este último caso, el que recibe los bienes (el fiduciario) debe ser indefectiblemente una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores. Por ende, el fideicomiso financiero es aquel contrato de fideicomiso en el cual el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores para actuar como fiduciario financiero, y beneficiarios son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos.

Se trata éste de una especie enmarcada en la figura genérica del fideicomiso, y permite que el patrimonio de una persona pueda separarse del resto y permanecer inatacable contra posibles reclamos de acreedores. *Esta es la muy importante novedad que trae la Ley*, puesto que los bienes afectados al fideicomiso no corren el riesgo comercial del fiduciante (el que transmite la propiedad de los bienes) ni del fiduciario (nuevo propietario de los bienes fideicomitidos).

Es decir que este patrimonio objeto del fideicomiso no puede ser perseguido por los acreedores de ninguno de ellos, ni tampoco la quiebra de ambos o de alguno de ellos incide sobre estos bienes tan particulares.

Los fondos fiduciarios originados en los fideicomisos financieros constituyen instrumentos relativamente novedosos, siendo esencialmente un depósito de bienes para un fin determinado. El que entrega en depósito (fiduciante o fideicomitente) pierde la propiedad de los bienes, el que los recibe (fiduciario) tampoco puede considerarlos de

su propiedad ya que debe apartarlos del resto de sus bienes y destinarlos exclusivamente al fin acordado con el transmisor cumpliendo con lo estipulado en el contrato.

El fiduciario dispone de algo que le pertenece (tiene el dominio) y cumple con un contrato lícito y previsto en la Ley. Lo único que prohíbe expresamente la Ley es que el fiduciario adquiera para sí los bienes fideicomitidos.

La emisión de Fideicomisos Financieros ha tenido una fuerte expansión durante los primeros meses del 2005. Los activos fideicomitidos han sido, principalmente, en casi el 50% créditos al consumo, 20% créditos comerciales, 12% cupones de tarjetas de crédito y otro 12% préstamos hipotecarios. Las razones que han explicado el desarrollo de este instrumento están básicamente fundadas en el fácil acceso al mercado de capitales, mejores tasas de interés para los tomadores como para los inversores y el hecho que evitan los descalces de plazo y moneda.

En la Ley de Impuesto a las Ganancias se encuentran comprendidos en el artículo 69 los fideicomisos financieros o cuando el fiduciante –beneficiario sea un beneficiario del exterior, tributando en cabeza propia. El fiduciario, administrador de patrimonio ajeno, es responsable de la determinación y pago del gravamen.

Beneficiarios.

Son los titulares de los certificados de participación del patrimonio fiduciario o de títulos de deuda garantizados por los bienes fideicomitidos.

Es que la función principal del fideicomiso financiero es actuar como vehículo en la "securitización o titulización" de las carteras de crédito transferidas por el fiduciante al fiduciario financiero (entidad financiera o sociedad habilitada), como patrimonio objeto del fideicomiso.

Aspecto Normativo

En los artículos 19 a 24 de la Ley 24.441/94 se regula específicamente el Fideicomiso Financiero. También se integra con las normas emitidas por el Banco Central de la República Argentina como organismo de superintendencia de las entidades financiera intervinientes (en este caso el fiduciante puede ser una entidad financiera, pero el fiduciario debe ser una entidad financiera). Debe agregarse las resoluciones que dicte la Comisión Nacional de Valores en su carácter de autoridad de aplicación conforme a la Ley 24.441.

Utilidad del fideicomiso financiero

Sirve para el proceso de *"securitización o titulización de créditos"*, por el cual el titular los activos crediticios –el fideicomiso financiero- los utiliza como respaldo de la emisión de títulos que le faciliten la obtención de fondos frescos. Técnica de financiación que consiste en un procedimiento por el cual se pueden transformar activos inmovilizados e ilíquidos en instrumentos financieros negociables.

Ventajas del fideicomiso financiero

El patrimonio tradicional del fiduciante o del fiduciario es prenda común de los acreedores, siendo el patrimonio fideicomitido inatacable por los acreedores

En el fideicomiso ordinario, los fiduciantes aportan el inmueble, servicios, insumos, y al finalizar el plazo establecido en el contrato, los fiduciantes –beneficiarios reciben el

resultado de las ventas de la producción. De esta forma, con bajo costo se aíslan en un patrimonio separado los activos por un tiempo determinado, reduciendo los riesgos y el costo de financiamiento.
Generalmente el fiduciante posee la calidad de beneficiario, y si éste es residente en el país, el fiduciario debe atribuir al fiduciante –beneficiario los resultados obtenidos en el año fiscal, tributando cada uno de ellos el Impuesto a las Ganancias por la renta asignada.
En el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, están especialmente contemplados como sujetos pasivos, tributando el 1 % sobre los activos fideicomitidos.
No sucede lo mismo en el Impuesto sobre los Bienes Personales cuyo tratamiento no es claro. Sólo se cuenta con la opción del Fisco emitida en el Dictamen (DAT) Nº 59/1999. "Se estima que a partir de la modificación de la Ley Nº 25.063 se debe considerar al fideicomiso sujeto del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, librándose del mencionado pago relativo al impuesto sobre los bienes personales."
En relación al Impuesto al Valor Agregado, el Dictamen (DAT) Nº 59/1999 sostiene que "el fiduciario será responsable del tributo en representación del respectivo fideicomiso, en la medida en que éste último desarrolle actividades gravadas."
En materia de Impuesto sobre los Ingresos Brutos, cabe destacar que las leyes provinciales no legislan especialmente este contrato, por lo que se deberá analizar el tratamiento del negocio, recordando además que en varias provincias la actividad agropecuaria está exenta del impuesto.

IV. FONDOS DE CAPITAL DE RIESGO PARA PyMEs

Características:

Los Fondos de Capital de Riesgo son fondos de inversión destinados a aportar capital y asistencia técnica a Pequeñas y Medianas Empresas a cambio de una determinada participación en su patrimonio por un tiempo determinado. Ello equivale a decir que transcurrido un plazo preestablecido el socio financiero se retirará del negocio, después de renegociar con sus dueños la venta de su participación accionaria.

El objetivo básico de los fondos es entonces aportar capital a largo plazo y asistencia técnica a empresas bien gestionadas con proyectos de desarrollo.

Integración de los Fondos:

En nuestro país los FdeCR son una experiencia novedosa y hasta el momento. Este Fondo se rige a través de una Sociedad Administradora que opera un Comité de Inversiones y un Comité de Evaluaciones, debiendo destacarse que desde el punto de vista legal opera como un Fondo Fiduciario, en el que el fiduciario es el BICE. (Banco de Inversión y Comercio Exterior)

Operatoria para las PyMEs:

Los Fondos están generalmente destinados a aportar capital a un perfil de empresas de una actividad y ubicación geográfica determinada, y en los que puede acordarse de que las utilidades a percibir por los inversores sean cobradas al momento de retirarse del negocio.

Es decir que desde la óptica de las empresas un Fondo de Capital de Riesgo es importante al momento de requerirse aportes de capital y asistencia técnica. Cabe

destacar que, de acuerdo con la magnitud del aporte, el inversor podrá solicitar *voz y voto* en las decisiones de la empresa.

Perfil de Empresas que pueden acceder al Fondo Credicoop – BID:

Empresas con fuerte potencial de crecimiento y probada capacidad de gestión, de una facturación anual de hasta $ 5 millones, nuevas o ya establecidas, con hasta 100 trabajadores y que operen en cualquier sector.

Hasta ahora los sectores preferidos son alimentos, autopartes, metalmecánicas, madera, textil, internet, o nuevas tecnologías.

El propósito es invertir hasta el 49% del capital de la empresa y por un plazo de hasta cinco años.

Desde el punto de vista geográfico el Fondo proyecta centrar su actividad en Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Mendoza.

V. LA SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA

El Instrumento financiero de las PyMEs

La nueva ley PyME N° 25.300/00 sancionada en ese año, modificó algunos aspectos de la legislación anterior impulsando la creación de nuevas sociedades de garantía, hecho este que permitirá atenuar uno de los principales problemas del sector PyME, el acceso al financiamiento. En efecto, las modificaciones aprobadas estimulan la conformación de este tipo de sociedades integradas por las propias empresas y destinadas a otorgar garantías a las PyMEs.

Características:

Sociedad de Garantía Recíproca –SGR- es un tipo especial de persona jurídica, legislada de manera especial en las Leyes 24.467 y 25.300, también llamadas Leyes Pymes. Este tipo de sociedad plantea una alianza de intereses entre dos sectores de la realidad económica. Por un lado las pequeñas y medianas empresas, por el otro el inversor financiero. Ambas partes componentes son apoyadas con incentivos fiscales explícitos en la Ley de creación de las SGR´s.
Subsidiariamente se aplican las normas de las Sociedades Anónimas de la Ley 19.550
Su objeto societario principal es el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, agilizando su acceso al financiamiento al avalar la operación crediticia.
También brinda asesoramiento técnico, económico y financiero
La autoridad de contralor es la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, del Poder Ejecutivo Nacional.

Integración

Tipo de socios

Existen dos clases de socios:

- Los Partícipes: Únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas sean éstas personas físicas o jurídicas, que suscriban acciones del capital social.
- Los Protectores: Todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo.

Participación en el capital social

Cada socio partícipe (PyME) no podrá suscribir acciones por más del 5% del capital social. El o los socios protectores no podrán exceder el 50% del capital social.

Beneficio impositivo

Los aportes al capital social y al fondo de riesgo de los socios partícipes (PyMEs) y de los socios protectores, son deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias.

El "Fondo de Riesgo"

La Sociedad administra un Fondo de Riesgo constituido por los aportes de los Socios Protectores, cuya función es la cobertura de las garantías otorgadas a los Socios Partícipes. El Fondo de Riesgo se compone con: El aporte de los Socios Protectores Rendimientos de la inversión del propio Fondo de Riesgo El recupero de las garantías abonadas Las asignaciones de los resultados de la sociedad Donaciones

El fondo de riesgo es el patrimonio que respalda monetariamente las garantías otorgadas a las PyMEs asociadas y beneficiarias de los avales. Del monto de este fondo dependerá la magnitud de las garantías. El total del fondo de riesgo deberá estar invertido en activos previstos para inversiones de los fondos de jubilaciones y pensiones (AFJP)

Operatoria

La PyME gestiona la garantía de la SGR presentando su proyecto de inversión, de ampliación, de desarrollo, o de necesidades de avales técnicos. La PyME ofrece contragarantías a la SRG sobre el aval que percibirá.

La Sociedad de Garantía Recíproca estudia la viabilidad del proyecto y de considerarlo factible otorga al socio partícipe la garantía por el 100% del monto solicitado.

El empresario PyME (socio partícipe) concurre a al entidad financiera con el aval. En general el Banco ya ha sido preseleccionado por la SGR a fin de que éste acepte sus garantías, en este caso la SGR deberá actuar con por lo menos cuatro entidades, ya que cada uno de ellos no puede recibir más del 25 % de los avales emitidos por la sociedad. Ante la garantía emitida por la SGR el banco otorga el crédito al empresario PyME a una tasa menor a las usuales en la plaza, dado el tipo de contrato que avala esta operación garantizada por el fondo de riesgo. Con los fondos en su poder el socio partícipe (PyME) comienza un nuevo proceso productivo.

GARANTIZAR SGR

Garantizar SGR es la primera Sociedad de Garantía Recíproca de carácter multisectorial en constituirse y operar en Argentina, en el año 1997.
Opera con autorización de la Autoridad de Aplicación, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa dependiente del Poder Ejecutivo Nacional.

ENTIDADES AUSPICIANTES

Garantizar SGR fue fundada con el auspicio de todas las entidades gremiales empresarias representativas de las pequeñas y medianas empresas de alcance nacional: ADIMRA Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina CAC Cámara Argentina de la Construcción CGC y S Confederación General de Comercio y Servicios CGP Confederación General de la Producción CGE Confederación General Económica CGI Confederación General de la Industria CAI Consejo Argentino de la Industria CAME Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias UIA Unión Industrial Argentina

PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. GENÉRICOS

Los Certificados de Garantía emitidos con el respaldo del Fondo de Riesgo de Garantizar SGR avalan distintos tipos de obligaciones asumidas por sus socios partícipes.
Estos certificados pueden expresar:
1. Garantías Financieras
2. Garantías Comerciales
3. Garantías Técnicas
A través de los Servicios Complementarios, los Certificados de Garantías genéricos son desarrollados y adaptados a las necesidades de grupos, sectores y regiones mediante Productos Específicos.

2. ESPECÍFICOS

Garantías Financieras
Aquellas emitidas a favor de un tercero que avalan el cumplimiento de un préstamo en dinero.
Destino de los Fondos
Capital de Trabajo; Proyectos de Inversión; Anticipo de clientes; Sustitución de acreedores y reprogramación de pasivos; Compra de Activos Fijos al contado; etc.
Plazo Máximo: 5 años
Monto Máximo: $ 375.000
Contragarantías a satisfacción de Garantizar, y según la operación.

Garantías Comerciales
Las emitidas a favor de un tercero que garantizan el cumplimiento de una obligación de pago nacida de una transacción comercial.
Destino de los Fondos: compra de materias primas e insumos, Capital de Trabajo,

Compra de Activos Fijos a plazos, etc.
Plazo Máximo: 5 años
Monto Máximo: $ 375.000
Contragarantías a satisfacción de Garantizar, y según la operación.

Garantías Técnicas
Las que garantizan el cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional.
Destino de los Fondos: Garantías de Concesión (Mantenimiento de oferta, pago de canon); Garantía de obra y suministros, tanto públicos como privados (Mantenimiento de oferta, Ejecución de contrato; Anticipos y acopios; Sustitución de fondo de reparo) Garantía para el ejercicio de una actividad (turismo, martillero, etc.)
Plazo Máximo: 5 años
Monto Máximo: $ 375.000
Contragarantías a satisfacción de Garantizar, y según la operación.

A continuación se detalla un resumen de las líneas de crédito especiales convenidas con distintas entidades financieras para diversos productos y garantías financieras, vigentes y operativas a la fecha.

Banco de La Nación Argentina

Destino
Capital de Trabajo
Compra de Bienes de Capital
Proyectos de Inversión
Tasa
Hasta 180 días: 8.5%
Hasta 12 meses: 9.25 %
Hasta 60 meses: 12,50% anual (Bonificación por pago en término del 30 % de la tasa al finalizar la operación.)
Descuento de Valores hasta 270 días (Operación puntual): 9% anual

Banco de la Ciudad de Buenos Aires

Destino
Capital de Trabajo
Compra de Bienes de Capital
Proyectos de Inversión
Tasa
Hasta 12 meses: 7% variable
Más de 12 meses y hasta 60 meses: 8% Variable
Producto especial: Garantaxi
Hasta 36 meses: 12% variable

Banco Credicoop

Destino
Capital de Trabajo
Compra de Bienes de Capital
Proyectos de Inversión
Tasa
Hasta 12 meses:8.70% Variable
Más de 12 meses hasta 48 meses: 9.70%

Banco Credicoop Destino Capital de Trabajo Compra de Bienes de Capital Proyectos de Inversión Tasa Hasta 12 meses:8.70% Variable Más de 12 meses hasta 48 meses: 9.70%
Banco de Galicia Destino Capital de Trabajo Compra de Bienes de Capital Proyectos de Inversión

Consultas
http://www.garantizar.com.ar/

Régimen Legal Aplicable:
Ley 24.467/95 (Título III) Dto. Reglamentario 908/95, modificada por Ley 25.300/00 (Capítulo III)
Dto. Reglamentario 1.076/01
Autoridad de Aplicación: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyMEyDR)
Cabe destacar que existen en la plaza otras modalidades de Fondos de Garantía como el FO.GA.BA. (Fondo de Garantía de la Provincia de Buenos Aires) por el cual se avala hasta el 75% de los montos solicitados en préstamos al sector bancario, como por ejemplo al Banco de la Provincia de Buenos Aires entre otros.

VI. PYMES Y MERCADO DE CAPITALES

Las PyMEs pueden acceder al financiamiento de su actividad recurriendo al mercado de capitales, mediante la emisión de títulos valores (acciones u obligaciones negociables) que se colocan entre los inversores.

1. Acciones:

Las acciones son títulos de capitalización, por lo tanto la PyME se capitaliza fortaleciendo su capital social y, subsecuentemente, su patrimonio neto.

Régimen legal aplicable:
· Ley 19.550

2. Obligaciones negociables:

Las obligaciones negociables son títulos de deuda, por lo tanto la PyME obtiene un préstamo de dinero (con pluralidad de prestamistas) a restituir lo que se traduce en su pasivo. Las obligaciones negociables son:

· Títulos emitidos en serie, representativos de un préstamo, con o sin garantía.
· Otorgan un derecho de renta a su tenedor (inversor)
· Pueden ser convertidos en acciones.

A través de las obligaciones negociables, las PyMEs cuentan con otra alternativa de acceso al crédito, sin la intermediación de las entidades financieras, pudiendo lograr un costo menor de financiación.

Régimen legal aplicable:

· Ley 23.576, modificada por la Ley 23.962.

VII. EL WARRANT

Descripción del negocio.

La operatoria consiste en que una empresa propietaria de stocks de bienes y productos fungibles (agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o manufacturas nacionales o importadas en plaza y con destino definitivo), puedan obtener asistencia crediticia procediendo a depositar los mismos en empresas de depósitos debidamente autorizadas para tal actividad.

Estos depositarios emiten dos tipos de documentos negociables, a saber:

♦ El "certificado de depósito", que otorga a su tenedor el reconocimiento de la propiedad de los bienes depositados.

♦ El warrant, que representa un derecho creditorio equivalente al valor de los bienes depositados y una garantía prendaria sobre esos bienes.

Si la empresa depositante desea:

♦ Vender los bienes depositados, debe entregar ambos títulos (certificado de depósito y warrant).

♦ Obtener fondos líquidos, negociar únicamente el warrant mediante endoso a favor del acreedor que lo asista crediticiamente.

Es decir que ambos títulos funcionan en forma independiente uno de otro. La sola negociación del warrant, provoca la indisponibilidad de los bienes depositados, atento a que ellos quedan en garantía del crédito obtenido.

Practicidad:

La utilización del warrant presenta diversos beneficios, veamos:

♦ Facilita la administración de stocks, evitando su acumulación y sus costos financieros.

♦ Facilita la comercialización de los bienes depositados (mejor planificación comercial)

♦ Permite el acceso al crédito ya que el acreedor cuenta con una garantía real que no se encuentra alcanzada por situaciones personales o patrimoniales del deudor (fallecimiento, concurso o quiebra).

Emisión del Warrant:

Contra la entrega de los bienes ya depositados, la empresa depositaria emite a la orden del depositante los dos documentos mencionados (el certificado de depósito y el warrant), bajo las siguientes características y condiciones:

♦ La moneda de emisión del warrant puede ser nacional o extranjera.
♦ Ambos tipos de documentos deben ser nominativos.
♦ Los productos depositados deben ser asegurados ya sea por su dueño o por la empresa depositaria.
♦ Los bienes depositados deben encontrase libres de todo gravamen o embargo judicial.

Circulación del warrant:

Tanto el certificado de depósito como el warrant son títulos negociables mediante endoso extendido al dorso del documento respectivo.
Pueden endosarse ambos documentos al mismo endosatario o a endosatarios distintos. Uno será el adquirente de los bienes o productos depositados, el otro será el acreedor otorgante del crédito.
El primer endoso debe necesariamente registrase en la empresa depositaria, los endosos subsiguientes no requieren de registración. Todos los firmantes del certificado de depósito o del warrant son solidariamente responsables ante el último tenedor legítimo.

Las empresas de depósito:

Los depósitos de esta operatoria pueden ser:

♦ Fiscales: aquellos que se encuentran ubicados en zonas aduaneras.
♦ Particulares: los más importantes en la actualidad. Requieren de la aprobación del Poder Ejecutivo para funcionar como tales y obtenida ésta debe publicarse en el Boletín Oficial.

Régimen legal aplicable:

La normativa que rige la actividad de las empresas de depósito, de la emisión de warrants y de los acreedores financieros bancarios, es:

♦ Ley 9643 (1914) y su decreto reglamentario.
♦ Autoridad de aplicación: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.
♦ Comunicación B.C.R.A. "A" 2932 (09-06-99) que categoriza a los "warrants" sobre mercaderías fungibles de cotización normal y habitual en mercados locales o internacionales, como "garantías preferidas "A" siendo computables al 80% del valor de mercado de bienes.

VIII. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA

Flexibilización Normativa del BCRA

El BCRA flexibilizó la normativa sobre el acceso al crédito e ingreso de nuevos capitales con el objeto de:

- Facilitar el ingreso de nuevos aportes de capital al sistema financiero,
- Viabilizar el acceso al crédito de empresas altamente endeudadas pero que afrontan hoy perspectivas muy favorables dentro del actual contexto económico,y;

- Acelerar los procesos de refinanciación de las deudas comerciales con el sistema financiero.

Se destacan las que influyen directamente sobre las PyMes y que tienden a facilitar el acceso al crédito a empresas que tienen perspectivas favorables, pero patrimonios netos sensiblemente afectados por la crisis, entre las cuales podemos mencionar:

- Se les permite a los Bancos el otorgamiento de créditos nuevos (hasta un 15% del patrimonio del banco) por encima del límite vigente del 300% del patrimonio del deudor.
- Se extiende además la posibilidad de otorgar financiaciones adicionales en categoría 1 (normal) a empresas con categorías inferiores, a entidades financieras distintas a las que ostentan dichos créditos.
- Se eliminan restricciones para la refinanciación de deudas bancarias. Anteriormente, por el sólo hecho de refinanciar el deudor debía ser clasificado "con problemas" (categoría 3), aún cuando reuniera condiciones para ser considerado en situación normal.
- Se reducen entre 5 y 10 puntos porcentuales los porcentajes de cancelación de las deudas refinanciadas requeridas para la desafectación de previsiones
- Se ajusta el previsionamiento requerido en función de la pérdida reconocida por la entidad financiera a través de quitas, habida cuenta de la mejora que por dicha causa opera en la cobrabilidad del crédito restante.
- Se dispuso que serán consideradas como garantías preferidas "A" los títulos de créditos, -Ampliación de Garantías - (cheques de pago diferido, pagarés, letras de cambio y facturas de crédito) que presente una empresa en situación irregular y que sean librados por empresas que registren un nivel de endeudamiento de al menos $ 2 millones con el sistema financiero y esté calificada en situación normal por al menos dos (antes cinco) entidades financieras.
- Se aumentan los montos de financiamiento nuevo (Crédito Adicional para Deudores en Situación Irregular - que los bancos pueden otorgar a empresas que arrastren bajas calificaciones producto de la crisis de acuerdo al siguiente esquema; Categoría 5 , hasta el 10%, Categoría 4, hasta el 20%, categoría 3, hasta el 30%, categoría 2, hasta el 40%
- Se propuso que las PyMes puedan refinanciar en un plazo prolongado (mínimo dos años) las deudas con la AFIP y la ANSeS, por deudas que no superen los $100.000.-Una vez que las deudas tributarias ingresen en un plan de facilidades de pago, la compañía podría acceder sin inconvenientes al crédito bancario. Antes se exigía que el deudor esté al día en los pagos tributarios para ser considerado sujeto de crédito. Las empresas deberán estar al día en el pago de sus obligaciones corrientes con el fisco para recibir ese beneficio.

Líneas de Financiamiento de la Banca Comercial.

En la Comunicación "B" 8249 del 30/07/04 se detalla la Nómina de Bancos Comerciales regulados por el Banco Central de la República Argentina con las líneas de crédito disponibles en cada entidad financiera y su página web.

IX. BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES

1- Operatoria PyMEs

En el año 2002 se creó el Departamento Pymes de la Bolsa de Comercio de Bs. As., con el objetivo principal de acercar las Pymes a la BCBA y que tengan la posibilidad de acceder a financiación a través del Mercado de Capitales por medio de los siguientes Instrumentos y bajo un Régimen especial simplificado para Pymes.

Los objetivos principales del Departamento son el acercamiento de empresas a la BCBA, su asesoramiento sobre las posibilidades de financiación que ofrece el Sistema Bursátil y la oferta de nuevos instrumentos financieros, adaptándolos a las necesidades de la empresa.

Para ello, el Departamento Pymes implementa una operatoria accesible y sencilla mediante la cual se realiza el análisis de la empresa, se reúnen las partes interesadas y se cumplen los requisitos normativos, con el objetivo final de que la empresa obtenga la financiación requerida.

Se asesora a la Empresa acerca del proceso que llevará a la misma a la obtención de la financiación requerida, que incluye el asesoramiento sobre la mejor ingeniería financiera, la elección del instrumento adecuado, el ingreso formal a la BCBA, las garantías, etc.

Posteriormente se le envía la propuesta de financiación a un grupo de Agentes de Bolsa que trabajan con el Departamento. Aquellos que se muestren interesados por la operación serán puestos en contacto con la Pyme, para que ésta elija la mejor propuesta y entre ambos acuerden las pautas comerciales.

Información: Departamento PyMEs de la Bolsa de Comercio de Bs. As.
E-mail: pymes@bcba.sba.com.ar
Web: www.bcba.sba.com.ar/pymes.asp

2- Mercados de Futuros y Mercados de Contado

Los mercados de contado son denominados mercados físicos o disponibles. En estos mercados disponibles tiene lugar la transferencia física de un producto. Los acuerdos de venta en cuanto a precio, cantidad y las condiciones de entrega varían de operación a operación y deben ser aceptadas tanto por el vendedor como por el comprador. Los precios de contado del mercado físico difieren en cada especie o título. Básicamente este mercado opera en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (www.merval.sba.com.ar) en acciones u obligaciones negociables y en el Mercado Abierto Electrónico (www.mae.com.ar) en títulos públicos.

Los mercados de futuros son mercados centralizados y regulados donde no se negocian las entregas físicas de un producto determinado, sino donde se compran y venden contratos de futuro a una fecha predeterminada. La entrega de la especie puede realizarse o no, depende del precio del producto a la fecha del vencimiento y del valor fijado en el contrato. Es este mercado se transfiere el riesgo –cobertura- sobre las fluctuaciones de precios a un tercero que está dispuesto a asumirlo mediante el cobro de una prima.

Los mercados de futuros son una herramienta clave para el manejo de riesgos. La eficiencia de los mismos posibilita que muchos otros agentes económicos puedan manejar el riesgo del precio. Prueba de ello es la gran cantidad de contratos de futuros y opciones que existen hoy día, y que van desde divisas, oro, índices bursátiles, tasas de interés, títulos públicos, hasta productos agrícolas, petróleo, y todo tipo de commodities. Existen dos mercados regulados de futuros sobre divisas:

INDOL

El INDOL es un índice de tipo de cambio Peso-Dólar a futuro desarrollado por Mercado de Valores de Buenos Aires S.A. (Merval) con el propósito de brindar a diferentes públicos un instrumento efectivo y ampliamente difundido en el mundo que les permita asegurar el valor del dólar en el futuro y neutralizar el riesgo cambiario.
Con el INDOL se podrá operar a futuro desde U$S 1.000 y con una mínima inversión ya que tan sólo se deberá disponer del 10% del monto en concepto de garantía. El activo subyacente del índice es el tipo de cambio de referencia calculado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), Comunicado "A" 3500. Todas las operaciones cuentan con la garantía de liquidación del Merval, el único mercado que posee esta característica.
Información: www.merval-indol.com.ar

ROFEX

En 1909 en Rosario, cómo resultado de la creciente demanda de un mercado a término de cereales, nació Rofex. Esta entidad ha creado un ámbito donde se pueden negociar contratos de opciones y futuros a partir de U$S 1.000. La demanda del mercado de poder lograr contratos que equilibren las fluctuaciones de precio generados principalmente por los desfasajes temporarios entre las concentraciones tanto de oferta como de demanda, se creó el Mercado a Término de Rosario, en el ámbito de la Bolsa de Comercio de Rosario. La empresa, actualmente posee una cartilla de productos financieros y cuenta con sistemas de alta tecnología que incorpora contratos financieros en Divisas, Bonos y Tasas de interés. Hoy Rofex lidera el mercado de operaciones de futuros financieros de Argentina.
Información: www.rofex.com.ar

3- Negociación de Cheques Garantizados por SGRs

Es un medio de pago instrumentado en un cheque de pago diferido, cuyo cumplimiento está garantizado por una Sociedad de Garantía Recíproca, que se presenta para su negociación antes de la fecha del vencimiento en una Bolsa de Comercio que tenga reglamentada la operatoria correspondiente.

La garantía se obtiene solicitando la calificación de la empresa PyME ante una Sociedad de Garantía Recíproca. La calificación puede ser pedida por las empresas PyMEs que operen con cheques de terceros y propios. También pueden hacerlo grandes empresas para presentar a sus proveedores PyMEs beneficiarios de sus cheques.

La Sociedad de Garantía de Recíproca se transforma en principal pagador ante cualquier dificultad de cobro del cheque garantizado, abonando el monto comprometido dentro de las 48 hs.

Marco legal

Ley N° 24.452 de cheque y Decreto PEN N° 386/2003. En forma específica, las Resoluciones de la Comisión Nacional de Valores: N° 14688 que aprueba el Reglamento Operativo de la Caja de Valores, y la N° 14689 que recepta la Resolución 2/2003 de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires que reglamenta la operatoria de

Negociación de Cheques de Pago Diferido con Aval de Sociedades de Garantía Recíproca. Comunicación A 4010 del BCRA.

Pueden presentarse:

- Descuento de cheques de terceros: Son los cheques de pago diferido que recibe el socio partícipe librados o endosados por sus clientes PYMES habituales.
- Descuento de cheques propios: Son los cheques emitidos por el Socio partícipe a su orden.

Ventajas de la operatoria

- Las PyMEs obtienen una tasa de descuento de rango similar al de las grandes empresas.
- Otorga certeza y confianza en el pago, pues elimina por completo el riesgo de incumplimiento.
- Con relación a sus clientes: Agrega un argumento de venta, pues permite alargar plazos de financiación
- Con relación a sus proveedores: El socio participe puede ofrecer a sus proveedores la opción de presentarse a la SGR para que se asocien y se adhieran a esta operatoria. Esto le permitiría mejorar sus plazos de pago.
- En el caso particular de negociar cheques propios, esto posibilita la obtención de capital de trabajo para compra al contado a proveedores.

Costo de la Operación

El costo surge de sumar los siguientes conceptos:

- La tasa de interés que percibe el inversor, la misma surge en el momento de la negociación de los valores en la Bolsa.
- La comisión que por otorgar la garantía que cobra la SGR
- La comisión del Agente de Bolsa
- Los derechos de Cotización y de Mercado que fija la Bolsa y el Mercado de Valores respectivamente.
- El costo final no supera la tasa de descuento que obtienen las grandes empresas.

Información: www.garantizar.com.ar

X. CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES – CFI

EL CFI COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

El Fondo Federal de Inversiones (FFI), instrumento financiero del Consejo Federal de Inversiones, está destinado a cooperar -mediante el crédito- con el sector privado en la implementación de proyectos o programas específicos en los niveles de preinversión e inversión. Dentro de sus líneas crediticias ha financiado a microemprendimientos productivos y a pequeñas y medianas empresas (pymes), desembolsando hasta el año 2002, la cantidad de 5512 préstamos por un monto que superó los 158 millones de dólares y desde 2003 hasta mediados del 2005, 775 créditos desembolsados por mas de $ 46.000.000.

Unidad de Enlace Provincial

Funciones de la UEP:

1) Difusión de misiones y ferias
2) Fondo Federal de Inversiones

Líneas Vigentes

Actualmente se encuentran vigentes líneas de:

- Créditos para la Producción Regional Exportable
- Asistencia Financiera para la Reactivación Productiva

1- Créditos para la Producción Regional Exportable

Objetivos: Brindar asistencia financiera a las empresas radicadas en las provincias argentinas, cuya producción muestre perspectivas exportables.

Características de los créditos

Montos máximos a otorgarse	Hasta un máximo de u$s 150.000 por empresa. El financiamiento no podrá superar el 70% de la inversión total.
Plazos de amortización	**a)** Prefinanciación de exportaciones Hasta 180 días, prorrogables por 90 días adicionales en casos debidamente justificados.
	b) Apoyo a la Producción Exportable Hasta un máximo de 18 meses a contar desde el desembolso del crédito.
Tasa de interés	Se aplicará la tasa LIBOR más 2 puntos.
Garantías	**a)** Prefinanciación de exportaciones Se exigirán garantías a satisfacción del Agente Financiero.
	b) Apoyo a la Producción Exportable Se exigirán garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo, a excepción de los créditos de menos de u$s 6.000, en los que las garantías serán a satisfacción del agente financiero.
Moneda	Se otorgarán en dólares estadounidenses liquidables en pesos al tipo de cambio de referencia del Banco Central al día anterior del desembolso, adoptando similar criterio respecto de la amortización del crédito por parte del deudor.

Destinatarios

Micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras, productoras y/o proveedoras de bienes e insumos, destinados a la exportación o que formen parte de mercaderías exportables.

Destino de los créditos:
a) Prefinanciación de exportaciones.

b) Financiamiento de actividades vinculadas a la producción exportable, admitiendo los siguientes destinos:

· Preinversión: actividades tales como certificaciones de calidad y promoción de productos en el exterior, entre otras.
· Capital de trabajo: materias primas, insumos, elaboración y acondicionamiento de mercaderías, etc.
· Activo fijo: en casos eventuales, siempre que la inversión admita una rápida devolución d el crédito.

· Capital de Trabajo-Activo Fijo- Preinversión

2- Créditos para la Reactivación Productiva

Objetivos: Fortalecer el desarrollo de las producciones regionales, promoviendo la reactivación productiva a través del financiamiento al sector privado para su funcionamiento operativo y el mejoramiento de sus sistemas de producción.

Características de los créditos

Microemprendimientos	Hasta el 80% de la inversión a realizar. Monto máximo: $ 50.000
Pymes	Hasta el 70% de la inversión a realizar. Monto máximo: $ 450.000. (hasta $ 120.000 para capital de trabajo y preinversión)
Formas de pago y plazo máximo	Las amortizaciones podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. MICROEMPRESAS. Plazo máximo hasta cuarenta y ocho (48) meses. PYMES. Plazo máximo hasta ochenta y cuatro (84) meses.
Plazo de gracia	MICROEMPRESAS. La primera cuota de capital se abonará hasta un máximo de doce (12) meses de desembolsado el crédito. PYMES. La primera cuota de capital se abonará hasta un máximo de veinticuatro (24) meses de desembolsado el crédito. Las cuotas de interés no tendrán período de gracia.
Intereses compensatorios	Se tomará como tasa de referencia, la Tasa Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a plazo fijo a 30 días, más 2 puntos porcentuales. La variación de la tasa se operará en forma mensual, al primer día hábil de cada mes, en función a la variación de la tasa indicada, que se registrare en el último día hábil del mes anterior.
Garantías	Reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo. Por montos menores a $ 20.000 serán a sola firma o con garantías personales a satisfacción del agente financiero.

Destinatarios
Micro, pequeñas y medianas empresas, ya se trate de persona física o jurídica que desarrolle actividad económica rentable que esté en condiciones de ser sujeto hábil de crédito, y sea considerado de interés por las autoridades provinciales para el desarrollo de sus economías. Se dará especial atención a aquellos que se identifiquen como resultado del trabajo enmarcado en la conformación de las redes de producciones regionales, a las actividades productivas que apliquen normas de mejoramiento de la calidad o que tengan posibilidad de incrementar las exportaciones, a las que sean de apoyo a la producción y a las que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida. Serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas aquellas que registren un valor de ventas totales anuales, en pesos ($) -excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder-, hasta los siguientes niveles máximos:

Tamaño/Sector	Agropecuario	Industria/Minería	Servicios
Microempresa	270.000	900.000	450.000
Pequeña y mediana empresa	10.800.000	43.200.000	21.600.000

Se tendrán en cuenta los siguientes parámetros adicionales:
Microemprendimientos: personas físicas o jurídicas cuyo patrimonio no supere los $280.000.
Pymes: personal ocupado en forma permanente, hasta 100 personas.

Destino de los créditos:
- Capital de trabajo
- Activo fijo
- Preinversión

XI. FONDO DE CAPITAL SOCIAL - FONCAP SA

1- Servicios Financieros

FONCAP ofrece diversas líneas de crédito que se adaptan al proyecto y tipología de la Institución que lo presenta. Las áreas técnicas de FONCAP brindan el asesoramiento inicial para completar la propuesta en términos institucionales y financieros y orientar a la institución a la línea de crédito adecuada al proyecto.

Destinatarios:

Instituciones de derecho privado (incluyendo figuras mixtas con mayoría privada) formalmente constituidas y vinculadas al sector de la microempresa urbana y rural.
En todos los casos los destinatarios finales de los créditos deberán ser microempresas urbanas o pequeñas producciones rurales, según los criterios definidos por FONCAP.

Requisitos:

- Institución con Personería Jurídica
- Antigüedad de trabajo de la Institución: 2 años

- Institución con capacidad legal y jurídica para endeudarse con terceros y otorgar
- préstamos, reflejadas en el Estatuto
- Elaboración de un plan de acción que demuestre la viabilidad de la operatoria y la capacidad de repago de la institución
- Garantías en función del proyecto, a satisfacción de FONCAP

Servicios Brindados

- Apoyo crediticio
- Asistencia técnica para la formulación del plan de desarrollo institucional
- Apoyo técnico para la implementación de la operatoria
- Capacitación para los recursos humanos de la operatoria de crédito

Destino del Crédito

- Constitución y/o fortalecimiento de operatorias de crédito
- Adquisición asociativa de capital de trabajo y/o bienes de consumo durable para su uso en la actividad de las microempresas urbanas o pequeñas producciones rurales asociadas
- Financiamiento de desarrollos productivos y/o comerciales en sectores de actividad específicos de microempresas

Procedimiento

- La institución presenta su propuesta, empleando los formularios provistos por FONCAP
- Las áreas técnicas de FONCAP preevalúan el proyecto, y toman contacto con la institución brindando la asistencia técnica necesaria para completar la propuesta en términos institucionales y financieros (documentación requerida por la línea de crédito acordada)
- Se elabora la propuesta de financiamiento, con cronogramas e indicadores institucionales de cumplimiento por parte de la institución
- Se presenta el proyecto al Directorio de FONCAP para su aprobación o rechazo
- Se firman los contratos entre la institución y FONCAP
- En función de los cronogramas aprobados se realizan los desembolsos
- Durante la ejecución del proyecto FONCAP cumple tareas de monitoreo, auditorías y apoyo técnico a la operación

2- Líneas de Crédito

A) Pre Banca Micro

Destinatarios específicos.

Organizaciones sociales que trabajen con el sector de las microempresas de menores recursos económicos y sociales (NBI- Necesidades Básicas Insatisfechas

Condiciones financieras.

Monto: hasta $ 10.000

Plazo: hasta 24 meses

Período de gracia: acorde al proyecto

Frecuencia de cuotas: adaptables en función del flujo de fondos del proyecto.
Tasa de interés: 0% real (ajustable por inflación)

B) Banca Micro

Destinatarios Específicos.

Organizaciones sociales que trabajen con el sector de las microempresas de menores recursos económicos y sociales (NBI- Necesidades Básicas Insatisfechas)

Condiciones Financieras

- Monto: hasta $ 250.000
- Plazo: hasta 36 meses
- Período de gracia: acorde al proyecto
- Frecuencia de cuotas: adaptables en función del flujo de fondos del proyecto
- Tasa de interés: 7,2% anual en pesos, variable semestralmente

3) IFM – Instituciones de Financiamiento a Microempresas

Destinatarios Específicos

Organizaciones que prestan servicios financieros al público en general y que pretendan ampliar su oferta crediticia hacia microempresas.

Condiciones Financieras

- Monto: en función del proyecto.
- Plazo: hasta 36 meses, con renovación automática sobre la base del cumplimiento de los objetivos institucionales y financieros del proyecto
- Período de gracia: acorde al proyecto
- Frecuencia de cuotas: adaptables en función del flujo de fondos del proyecto
- Tasa de interés: 12% anual en pesos, variable semestralmente

4) Microfinanzas Sectoriales

Destinatarios Financieros:

- Instituciones representativas o gremiales de microempresas o microproductores que puedan captar el financiamiento para atender demandas del ciclo productivo y/o comercial
- Grupos de microproductores asociados de hecho para la producción o comercialización conjunta

Condiciones Financieras

- Monto: en función del proyecto.
- Plazo: hasta 36 meses
- Período de gracia: acorde al proyecto
- Frecuencia de Cuotas: adaptables en función del flujo de fondos del proyecto
- Tasa de interés: 12% anual en pesos variable semestralmente.
- Tasa en dólares: 7% anual

Información: (www.foncap.com.ar)

XII. SECRETARIA DE CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACION PRODUCTIVA

1- Agencia Nacional de Promoción de la Ciencia y la Tecnología

a) Fondo Tecnológico Argentino FONTAR

El FONTAR otorga créditos y subsidios para la innovación tecnológica de las empresas, administra recursos de distinto origen y actúa a través de distintos instrumentos, con el objeto de financiar proyectos de empresas, instituciones públicas o privadas destinados a promover la innovación o modernización tecnológica. Tiene para ello la capacidad de incorporar fondos públicos o privados, nacionales o internacionales, con destinos generales o específicos, cuya ejecución podrá demandar condiciones y procedimientos específicos.

El FONTAR financia:

- Desarrollo Tecnológico, Nuevos productos, dispositivos, materiales, procesos y servicios (créditos, incentivos fiscales y subsidios).
- Modernización Tecnológica, Mejoramiento de productos y procesos. Capacitación de personal y certificación de calidad (créditos e incentivos fiscales).
- Servicios Tecnológicos, Fortalecimiento de la oferta de servicios tecnológicos públicos y privados, promoviendo la mejora o instalación de servicios altamente calificados. Se atienden gastos en infraestructura, equipamiento y capacitación.
- Capacitación y Asistencia Técnica
- Programa de Consejerías Tecnológicas

Para ello, el FONTAR:

- Promueve la realización de proyectos
- Asesora y asiste técnicamente a los interesados en la formulación de proyectos
- Evalúa técnica, económica y financieramente las solicitudes de apoyo económico
- Financia los proyectos con evaluación favorable
- Supervisa y evalúa el desempeño de los proyectos financiados
- Habilita, cuando as corresponda, las Unidades de Vinculación Tecnológica (UVT)
- Otorga, en el marco de la Ley 23.877, el reconocimiento de idoneidad a los departamentos o grupos de I+D en las empresas

Líneas de Financiamiento:

*** Instrumentos de financiación recibidos por ventanillas permanentes**

Esta metodología no prefija una fecha límite de presentación de los proyectos, es decir que pueden ser presentados en cualquier momento del año.

Instrumentos Tipo de Proyecto

INSTRUMENTOS	TIPO DE PROYECTO
CAE Créditos a Empresas	Créditos cofinanciados con Bancos Públicos o Privados dirigidos a empresas productoras de bienes y servicios. Financia proyectos de modernización tecnológica, investigación y desarrollo de nuevos procesos productivos; desarrollo de nuevos materiales y nuevos productos incluyendo la construcción de plantas piloto y la tecnología requerida para pasar de escala piloto a escala industrial; modificaciones o mejoras sustanciales de tecnologías, procesos o productos en uso; entrenamiento técnico o formación de recursos humanos asociados al proyecto o gestión de calidad.
CAI Créditos a Instituciones	Créditos de devolución obligatoria para la ejecución de proyectos de adquisición de equipos e infraestructura, ejecutados por instituciones Públicas, Privadas o Cámaras Empresariales para la prestación de servicios tecnológicos al sector productivo.
Créditos para Proyectos de Modernización **(Art. 2° RBP*)**	A partir de la presente convocatoria y hasta nuevo aviso la modalidad ventanilla permanente de los créditos de Devolución Obligatoria (Art. 2°) queda suspendida.
Subvención para Proyectos de Desarrollo de Plan de Negocios **(Art. 5° RBP*)**	Subvención para el financiamiento de Proyectos de Desarrollo de Negocios originados en I+D. OBJETIVO: se aplicará al desarrollo de un plan de negocios surgido a partir de trabajos de I+D realizados por la empresa. El financiamiento se dirige a Micro, pequeñas y medianas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica.
Subvención Para Proyectos de Capacitación y Reentrenamiento **(Art. 6° RBP*)**	Subvención para el financiamiento de Proyectos de Capacitación y Reentrenamiento de Recursos Humanos. OBJETIVO: financiar proyectos de capacitación y reentrenamiento de recursos humanos en nuevas tecnologías de producción y de gestión. El financiamiento se dirige a Micro, pequeñas y medianas empresas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica.
Subvención para la Formulación de Proyectos **(Art. 7° RBP*)**	Subvención para la Formulación de Proyectos de Investigación y Desarrollo, Transmisión de Tecnología o Asistencia Técnica. OBJETIVO: se aplica a la formulación de proyectos de investigación y desarrollo, transmisión de tecnología o asistencia técnica, lo que comprende estudios acerca del estado de la tecnología y factibilidad económica, la definición de objetivos, presupuesto, plan de trabajo y de erogaciones, organización del proyecto y determinación de ejecutores. El financiamiento se dirige a Micro, pequeñas y medianas empresas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica.

*RBP: Reglamento de Beneficios Promocionales de la Ley 23.877
Consultas: http://www.agencia.secyt.gov.ar/

* Instrumentos de Financiación instrumentados por Convocatorias Públicas

Son instrumentos que deben responder a los requerimientos de cada convocatoria, en el marco de fechas y montos publicados previamente, es decir que para ellos se fija una fecha limite para su presentación y un monto disponible. En las

distintas etapas de la evaluación de este tipo de proyectos, el FONTAR se comunica con las empresas solicitantes a fin de notificarlas del resultado de cada una de las etapas.

- Instrumentos Tipo de Proyecto ANR Aportes No Reembolsables

Los ANR están destinados a cofinanciar proyectos de innovación tecnológica realizados por micro, pequeñas y medianas empresas. Se otorgan subvenciones que cubren un porcentaje del costo del proyecto. La empresa beneficiaria deberá aportar el porcentaje restante.

• **Tipo de financiamiento:** Subsidio
• **Beneficiarios:** PyMEs, Incubadoras de Empresas, Parques Tecnológicos Públicos, Privados o Mixtos. Consejerías Tecnológicas y empresas con certificación IBEROEKA.
• **Tipos de Proyectos**: Fortalecimiento, Desarrollo e Innovación Tecnológica.

Características de los proyectos que se financian:
• El monto del crédito puede alcanzar hasta el 90% del costo total del proyecto. Las garantías solicitadas son menos rígidas que las del sistema financiero tradicional.
• Incrementar el volumen y la complejidad de los conocimientos tecnológicos incorporados a la empresa.
• Mejorar la capacidad, dentro de la empresa, para generar nuevos conocimientos tecnológicos al fortalecer las posibilidades para realizar actividades de investigación y desarrollo innovador.

Modalidad
• Convocatorias abiertas

- Programa de Crédito Fiscal
Esta subvención se pone en práctica a través de la adjudicación de Certificados de Crédito Fiscal que pueden descontarse del Impuesto a las Ganancias. El monto del apoyo no podrá exceder el 50% del presupuesto total del proyecto.

• **Tipo de financiamiento**: subvenciones en certificados de crédito fiscal
• Beneficiarios: personas físicas o jurídicas titulares de empresas productoras de bienes y servicios
• **Tipos de Proyectos:** proyectos de Modernización Tecnológica, Investigación Científica, Investigación Tecnológica Precompetitiva, Adaptaciones y Mejoras.

Características de los proyectos que se financian:
Los potenciales beneficiarios compiten para obtener una fracción del cupo del crédito de la región donde se presentan.

Las solicitudes calificadas serán ordenadas por jurisdicción de aplicación. En cada jurisdicción, el orden se establecerá en forma inversa a la proporción de crédito fiscal solicitado en relación al presupuesto financiable total. Se asignará el beneficio del crédito fiscal, en dicho orden, hasta cubrir la totalidad de las solicitudes o hasta afectar la totalidad de la alícuota jurisdiccional.
Este programa está destinado a financiar proyectos de investigación y desarrollo en las condiciones y con los requisitos que se determinan en el Decreto 270/98.

Modalidad:
• Convocatorias abiertas

- Créditos a empresas para desarrollos tecnológicos (CAEFIPP)
El monto del crédito puede alcanzar hasta el 90% del costo total del proyecto. Las garantías solicitadas son menos rígidas que las del sistema financiero tradicional
• Tipo de financiamiento: Crédito
• Beneficiarios: empresas productoras de bienes y servicios.
• Tipos de Proyectos: desarrollo de nuevos productos y servicios.
• Convocatorias abiertas
• Convocatorias en proceso de evaluación

- Convocatorias Regionales
El principal objetivo es apoyar el desarrollo tecnológico en determinadas zonas del país. Los montos asignados para cada región son determinados en cada convocatoria.

• **Tipo de financiamiento:** Créditos
• **Beneficiarios:** a determinar por convocatoria.
• **Tipos de Proyectos:** a determinar por convocatoria.
• Convocatorias abiertas
• Convocatorias en proceso de evaluación

XIII. SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL

Dirección Nacional de Asistencia Financiera (DINAF)

La (DINAF) elabora propuestas y ejecuta programas destinados a facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento.

Actualmente ejecuta distintos programas que, a su vez, responden a distintas necesidades de financiación de Pymes y microempresas, tales como el Régimen de Bonificación de Tasas de interés, FONAPyME (Fondo Nacional de Desarrollo para la MiPyME), Crédito Italiano para el Sostenimiento de las Pymes, SGR (Sociedades de Garantía Recíproca), Asistencia Técnica para el Financiamiento, y FOGAPyME (Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa).

Programas:

- Programa Global de Crédito a las Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs II).

En el marco de la reformulación del Programa Global de Crédito a las Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs II), se aprobó por decreto de necesidad y urgencia (1118/2003) la creación de un programa de Fideicomisos con el objeto de ponerlo en marcha nuevamente. Con él, se financia a empresas que facturen un monto máximo de U$S 20.000.000 (sin incluir IVA), mediante créditos de hasta U$S 3.000.000.

El PGC-MyPEs II prevé, en total, u$s 200 millones en créditos destinados a prefinanciación y financiación de exportaciones, capital de trabajo y adquisición de activos fijos, comprendiendo en este último caso la adquisición de inmuebles relacionados con el objeto de la firma (se excluyen desarrollos inmobiliarios), de los cuales 100 millones serán financiados por los fondos del Préstamo BID y los 100 millones restantes provendrán de la contraparte local, integrada por las entidades financieras participantes y los aportes de los beneficiarios de los respectivos proyectos.

El plazo máximo de los créditos es de 7 años incluyéndose la posibilidad de 3 años de gracia para el pago del capital

La Subsecretaría PyME comunica la conformación del primer fideicomiso, por u$s 85 millones. El mismo contará con 50 millones de dólares aportados por el BID y 35 millones de la misma moneda por los bancos Credicoop y Macro-Bansud, adjudicatarios de la compulsa entre entidades financieras convocada por el Banco Central de la República Argentina. Actualmente, los bancos Credicoop Coop. Ltdo y Macro-Bansud S.A. atienden consultas y solicitudes de crédito de las empresas interesadas en esta línea.

De tal modo, en esta primera etapa, se pondrán a disposición créditos a las MiPyMEs por 85 millones de dólares destinados a capital de trabajo y/o inversiones de activo fijo; en este último caso será posible amortizarlo hasta en 7 años con hasta 3 de gracia.

Consciente de la necesidad de fortalecer a la micro y pequeña empresa y de mantener su fomento en el tiempo, el Estado Nacional trabajó conjuntamente con el BID en la reformulación de este programa, a fin de adecuarlo al actual contexto económico-financiero y convertirlo en viable bajo el régimen monetario-cambiario vigente, dado que, producto de los cambios acaecidos hacia fines del año 2001, el mismo no había quedado operativo.

Su puesta en marcha constituye, sin duda alguna, una muy importante posibilidad de
financiamiento para las MyPEs, y un ejemplo concreto de la recreación del crédito externo para nuestro país.

Asimismo, se está avanzando en la ampliación del programa con recursos de la redirección de la cartera del BID en la Argentina, por un monto adicional de 96 millones de dólares, los que serán canalizados a través de las entidades financieras del sistema, actuando otro banco como entidad de segundo piso proveedora de los fondos BID.

Considerando la totalidad de recursos del programa ampliado, se dispondrán entonces de u$s 196 M de fondos del BID, a los que hay que sumar la contribución de la banca local, para financiar proyectos del sector empresario objetivo.

En esta primera etapa, estas operatorias están restringidas a MiPyMEs exportadoras o vinculadas a la cadena exportadora, atento a la moneda de préstamo y a las regulaciones del BCRA.

Esta subsecretaría considera imprescindible ampliar el acceso al crédito a la totalidad de nuestro sector empresario, esto es, incluyendo la producción de bienes y servicios orientados al mercado interno, por lo cual se han reunido antecedentes de operaciones similares del BID en los países vecinos y consultado a las asociaciones de las entidades financieras con el objetivo de desarrollar distintas alternativas que permitan ampliar el financiamiento a créditos en pesos.

- Régimen de Bonificación de Tasas de Interés:

Para facilitar el acceso de las MiPymes al crédito, el Estado instrumentó este régimen (actualmente vigente a través de la Subsecretaría PyME) por el cual se hace cargo de una parte del costo financiero de los préstamos. En agosto de 2003 se realizó una licitación por $ 100 M para créditos con destino al financiamiento de capital de trabajo a una tasa anual bonificada en 3 puntos porcentuales, en el marco del Programa de Estímulo al Crecimiento establecido por el Decreto N° 748/2000 y ratificado por el Decreto N° 871/2003. Fue adjudicada a 14 bancos que ofrecen una tasa bonificada anual promedio a la MiPyME de 9,6% (TNAVda). El régimen fue ampliado (de 3 hasta 8 puntos porcentuales) para nuevos créditos por $ 500 M. La modificación tiene el fin de disminuir el costo del crédito de acuerdo a las nuevas circunstancias planteadas por el escenario económico actual, y atendiendo a la necesidad de ampliar el uso del crédito "en la presente etapa de recuperación económica". En el marco del Programa de Estímulo al Crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, ahora el Estado Nacional se hará cargo de hasta 8 puntos porcentuales sobre la tasa nominal anual que establezcan las entidades financieras por préstamos que se otorguen en el marco de ese régimen, siendo sus beneficiarios las empresas de todos los sectores de la actividad productiva cuyas ventas anuales no superen los montos establecidos en la resolución 675/2002. Quedan excluidas aquellas empresas cuyo objeto o principal actividad sea la intermediación financiera o esté vinculado con el mercado de capitales.

El 17 de agosto de 2004, la Subsecretaría de PyMEyDR realizó una nueva licitación para bienes de capital nuevos de origen nacional ---por Disposición N° 269 del 29 de julio de 2004--- por otros $ 100 millones, resultando adjudicados 19 bancos, que ofrecen préstamos en pesos a tasas anuales fijas de entre 5,6 y 12% con plazos de 24 a 60 meses.
Asimismo, se están definiendo nuevas licitaciones para diversas aplicaciones (por los $ 300 millones restantes).

La autoridad de aplicación del régimen ampliado continuará siendo la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSEPyMEyDR), la cual queda expresamente facultada para interpretar y determinar el alcance del régimen y para dictar las disposiciones aclaratorias y complementarias del mismo y los montos de las nuevas licitaciones. El financiamiento podrá destinarse a la Prefinanciación y financiación de exportaciones; Constitución de nuevos emprendimientos; Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional; Constitución de capital de trabajo; Regularización de deudas fiscales y previsionales.

Si bien este régimen continuará vigente, la Subsecretaría PyME llamará a nuevas licitaciones, para la adjudicación de su ampliación, a todas las instituciones financieras de acuerdo a las modalidades que determine en cada caso.

Las nuevas licitaciones podrán realizarse en forma fraccionada y en tantos actos se estime necesario y conveniente, adjudicando los cupos de crédito en orden creciente a la tasa de interés activa que las entidades financieras participantes ofrezcan para el otorgamiento de préstamo a las empresas solicitantes.

La Subsecretaría PyME dispondrá la realización de auditorías con el fin de verificar la calidad de los beneficiarios, el destino de los créditos, los montos, las tasas de interés y plazos aplicados, así como el estado de cumplimiento de los créditos. Los préstamos comprendidos en el régimen ampliado de bonificación de tasas deberán destinarse a:

- Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional, por un monto máximo de hasta el 80% del precio de compra, sin incluir IVA, sin superar la suma de 800.000 pesos y a un plazo máximo de 60 meses, con hasta 6 de gracia.
- Constitución de capital de trabajo, hasta 300.000 pesos, sin superar el 25% de las ventas anuales y a un plazo máximo de 36 meses.
- Prefinanciación de exportaciones: se admitirá el otorgamiento de límites rotativos hasta 3 años de plazo, por un monto de 600.000 pesos.
- Financiación de exportaciones: por un monto máximo de hasta el 80% de la operación, sin superar la suma de 1.200.000 pesos y a un plazo máximo de 48 meses.
- Constitución de nuevos emprendimientos: hasta el 30% de la inversión, sin incluir el IVA, sin superar la suma de 100.000 pesos y a un plazo máximo de 48 meses, admitiéndose, cuando el proyecto lo justifique, hasta 6 meses de gracia para capital e intereses.
- Regularización de deudas fiscales y previsionales, sin superar el 20% del monto acordado por alguno de los destinos señalados anteriormente.

- FONAPyME -Fondo Nacional de Desarrollo para la MIPyME

El Fondo Nacional de Desarrollo para la MiPyME (FONAPyME) fue creado por Ley Nº 25.300 y constituido bajo la forma de Fideicomiso Financiero que tiene por objeto realizar aportes de capital y brindar financiamiento a mediano y largo plazo. Está destinado a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas existentes o a ser creadas y formas asociativas que cumplan con los parámetros determinados por la Autoridad de Aplicación (SSEPyMEyDR).

Los recursos son aportados en una primera etapa por el Estado Nacional por hasta $100.000.000 y está abierto a organismos Internacionales, entidades públicas y privadas, y gobiernos provinciales o municipales. La asignación de dichos recursos se realiza por Jurisdicción (Provincias) en función de los Coeficientes de Coparticipación Federal de Impuestos Nacionales.

Lo dirige un Comité de Inversiones integrado por representantes de: la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, la Secretaría de Hacienda, el Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversión y Comercio Exterior. También podrá agregarse un representante de todo inversor que sus aportes superen el 20% del Fondo.

El destino de los préstamos es Multisectorial y se financian inversiones en activos fijos nuevos y usados y capital de trabajo para proyectos, que estén orientados al mercado interno, con principal énfasis en la sustitución de importaciones, y que contemplen un alto impacto en el desarrollo regional, generación de empleo y valor agregado.

Los requerimientos se distinguen según sean los montos solicitados, la finalidad de inversión y el tipo de empresas: nuevas, existentes (sociedades o unipersonales) y grupos asociativos. Se evalúa en base a proyectos (no activos) y los formularios son suministrados por el Programa y tienen instrucciones de llenado muy específicas, tratando de evitar errores de interpretación.
Las Bases y Condiciones, Criterios de Selección y formularios pueden encontrarse en la página web: www.sepyme.gov.ar y en las Agencias, donde pueden requerir asistencia para la formulación de los proyectos.

- Crédito Italiano para el Sostenimiento PyME

Línea de Crédito del Gobierno Italiano para Pymes argentinas tendiente a favorecer el empleo. Debe destinarse a adquisición de bienes, insumos y servicios facturables, de origen italiano o argentino.
El monto global del préstamo asciende a 75 millones de euros. Plazo: hasta 10 años, con hasta 3 de gracia. Interés: 5,50% anual aproximadamente.

El Comité Técnico concluyó la evaluación del 2° llamado. En cuanto al 1° llamado, el BNA terminó aprobando 40 proyectos por 25,3 millones de euros.
Primer llamado: El 31/10/03 culminó la revisión de los proyectos presentados, según lo dispuesto el 10 de julio por el Comité Técnico (CT) de la Línea de Crédito Italiano. Se revisó un total de 378 presentaciones. Como resultado de ello, el CT envió 94 actuaciones al Banco de la Nación Argentina para que, como Banco Agente del Programa, elabore el correspondiente estudio de viabilidad para otorgar el crédito.
El Banco terminó de evaluar los proyectos, es decir, se completó el circuito para el total. El resultado: 40 proyectos aprobados por € 25.380.800.
En ese marco, se están enviando proyectos a Italia. Y la institución intermediaria de la línea crediticia, el Mediocrédito Centrale, ya aprobó 5 de los 15 que le fueron remitidos .Esos cinco proyectos aprobados ya se enviaron al Banco de la Nación Argentina, ingresando así en la etapa de instrumentación de la operación de crédito. En tanto, otros 11 proyectos se encuentran completando la documentación para ser girados al país europeo. De este modo, a la fecha suman 26 los proyectos que están próximos al desembolso.
Segundo llamado: El Comité Técnico (CT) de la Línea de Crédito Italiano para el Sostenimiento de las Pymes informa que culminó las tareas de evaluación de los proyectos
presentados en el segundo llamado: quedaron 99 proyectos por € 61.334.767, que pasaron a la instancia de evaluación del Banco de la Nación Argentina.
Cabe recordar que se presentaron 370 solicitudes de crédito por un monto de $ 774 M (€ 221,2 M). La inversión total proyectada por las empresas postulantes ascendió a $1.500 M, que equivale a aproximadamente € 441 M.

Programa de Sociedades de Garantía Recíproca SGR

Concepto:
Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las PyMES a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y PyMES.
Estas Sociedades son un formidable instrumento, aún no utilizado en toda su magnitud, que permite a las MIPyMES garantizar cualquier tipo de compromisos u obligaciones susceptibles de apreciación dineraria. Han surgido como respuesta a los problemas que deben afrontar las PyMES en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura, entre las que pueden mencionarse:

- Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos relacionado con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad.
- Falta de información sobre la región o sector al que pertenecen.
- Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.
- Limitaciones para financiar el capital de trabajo.
- Financiamiento a largo plazo casi inexistente.
- Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.

Rol del Estado:
El Estado debe intervenir de alguna forma para allanar el camino de acceso al financiamiento de las PyMES. Mediante este programa se ha logrado:

- Interesar a las grandes empresas a aportar capitales que den sustento (solvencia) a las garantías a emitir y profesionalismo en la evaluación de riesgo.
- Motivar a las PyMES para que se involucren en estrategias asociativas a los fines de mejorar la resolución de sus problemas.
- Otorgar un trato preferencial a las garantías emitidas por las SGR para que resulten apetecibles por el sistema financiero (Comunicación A-3141 B.C.R.A.).

Objetivo de las SGR:
Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen por objeto otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (PyMES) para mejorar sus condiciones de acceso al crédito (entendido este como credibilidad para el cumplimiento de compromisos u obligaciones).

Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) y de cualesquiera de los permitidos por el derecho mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca.

A su vez las SGR pueden brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

Misión de la SGR:

- Posicionarse como intermediario financiero para de esa forma:
- Negociar en representación de un cúmulo de PyMES mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.

- Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.
- Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.

Quienes Integran una SGR:
Las SGR están constituidas por socios participes y por socios protectores:

Socios partícipes: son únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas. Tienen como mínimo el 50% de los votos en asamblea, es decir
que su opinión en las decisiones sociales deber ser respetada.
Socios protectores: pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al Fondo de Riesgo de las SGR. Detentan como máximo el 50% del Capital Social. Los gobiernos provinciales o municipales pueden ser socios protectores de una SGR en la medida que se lo permitan sus respectivos ordenamientos jurídicos. El Fondo de Riesgo está destinado a dar sustento a las garantías que otorga la SGR.

Límites Operativos:
Con el fin de que no existan preferencias hacia determinados socios partícipes (PyMEs) la ley ha previsto que la SGR no podrá asignar a un mismo socio garantías por un valor que supere el 5% del Fondo de Riesgo. Ningún socio participe puede tener una participación mayor al 5 % en el capital social.
• Las SGR no pueden asignar obligaciones con un mismo acreedor por mas del 25% de **Su Fondo de Riesgo, de manera que estas deben atender las múltiples necesidades comerciales y financieras que tienen las PyMES con por lo menos 4 tipos de acreedores distintos, evitando así que la PyME quede cautiva de un solo acreedor.**

Gobierno de las S.G.R:
La administración de la sociedad será ejercida por un Consejo de Administración integrado por tres (3) personas de las cuales al menos una (1) representará a los socios partícipes, otra a los socios protectores y la restante a cualquiera de las dos clases sociales de acuerdo a lo que establezca el Estatuto Social.
La fiscalización interna (control) es realizada por una Sindicatura integrada por tres (3) personas con título profesional habilitante que tendrán una representación inversa a la que se fije para el Consejo de Administración.

Beneficios que otorga el Programa:
- **Para la SGR:**

La retribución que cobren por el otorgamiento de los contratos de garantía está exenta del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto a las Ganancias.
Posibilidad de reasegurar los riesgos asumidos en el FOGAPyME. Las garantías otorgadas por SGR que se inscriban en el Banco Central gozan del máximo prestigio ante los Bancos.
Crear a su alrededor un centro de desarrollo empresarial.

- **Para los socios protectores:**

Exención impositiva: los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo son deducibles totalmente del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.
Para que la deducción impositiva sobre los aportes al fondo de riesgo sea definitiva deberán permanecer en la sociedad por lo menos durante dos años y la SGR mantener un stock de garantías en su cartera por un valor equivalente al 80% del Fondo de Riesgo.
Oportunidad de inversión: los activos que constituyen el Fondo de Riesgo pueden ser invertidos y obtener una renta a favor de sus titulares (socios protectores).
Desarrollo de clientes y proveedores: las SGR son una formidable herramienta tanto para profesionalizar el riesgo de exposición ante clientes PyMES como de potenciar las posibilidades de acompañamiento de proveedores en la política de expansión de las grandes empresas.

- **Para los socios participes:**

Exención impositiva: los aportes al capital que realicen los socios partícipes pueden ser deducidos íntegramente de las utilidades imponibles para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.
Mejora capacidad de negociación frente al sistema financiero y grandes clientes o proveedores.
Mitiga los requerimientos de garantías al ser evaluados en función del conocimiento de la empresa y su proyecto.
Menor costo financiero o alargamiento de plazos para proyectos de inversión.
Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito

- **Para el Estado:**

Transparencia en la asignación de los recursos. Posibilita que se incremente el número y variedad de agentes económicos; esto es propiedad en muchas manos como base para una democracia sana. Favorece la generación de riqueza genuina como pilar de la acción de Gobierno.

Requisitos para Constituir una SGR:

A los efectos de su constitución, toda SGR deberá contar con:
120 socios participes, pudiendo la autoridad de aplicación modificar estos mínimos en función de la región donde se radique o del sector económico que la conforme.
Uno o más socios protectores.
Capital Social que estará compuesto por los aportes de los socios y se representan en acciones ordinarias normativas de igual valor y números de votos. El capital mínimo para su constitución es de $ 40.000.- La participación de los socios protectores no puede exceder el 50% del capital social, y la participación de cada socio partícipe no podrá superar el 5% del mismo.
Fondo de Riesgo: aportado por los socios protectores.

Pasos a Seguir para Constituir una SGR:

- Constituir la sociedad por acto único mediante instrumento público.
- Estar integrada como mínimo por 120 PyMES y un socio protector.

- Obtener su inscripción en el Registro Público de Comercio o Inspección General de Justicia. La Autoridad de Aplicación podrá otorgar una certificación provisoria de cumplimiento de los requisitos.
- Tramitar ante la SEPyMEyDR la autorización para funcionar, con la presentación de: Estatuto Social inscripto en el Registro Público de Comercio o IGJ,
- Solicitud de Autorización con los datos de la sociedad, monto del capital del fondo de riesgo, nómina de socios protectores con sus datos identificatorios, datos identificatorios de los socios partícipes fundadores, nómina de los integrantes del Consejo de Administración y Síndicos, antecedentes profesionales de quien ejercerá las funciones de Gerente General, plan de negocios para los TRES (3) primeros años de gestión,
- Opcionalmente inscribirse ante la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias del Banco Central de la República Argentina.

Condiciones de Acceso a una PyME a una SGR:

- Ser PyME en términos de los parámetros de venta anual establecidos por la Resolución SEPyMEyDR N° 675/2002.
- Adquirir acciones de la SGR (implica una inversión temporal de $1.000 aproximadamente).
- Presentarse a una SGR en actividad, que hará una pre-evaluación de sus condiciones económicas y financieras para ser sujeto de crédito.
- Tener normalizada la situación impositiva y previsional.

Pasos a Seguir para obtener un Aval:

- Ser socio participe.
- Presentar un proyecto de negocios que requiera garantías para el cumplimiento de alguna obligación.
- La SGR evaluará las condiciones de riesgo crediticio de la PyME y determinará los límites de garantía a otorgar y su plazo.
- La PyME debe presentar contragarantías a la SGR.

Marco Normativo de las SGR:

Ley 24467 PyME – Título II,
Ley 25300, Decreto 1076/2001.
Res. SEPyME 8/98 sobre Registro Nacional de SGR
Res. SEPyME 18/98 sobre Unidad de Supervisión y Control
Res. SEPyME 134/98 sobre Requisitos a cumplir para obtener la autorización para funcionar
Resolución SEPyMEyDR N° 204/2002 (Estatuto Tipo)
Resolución SEPyMEyDR N° 205/2002 (Régimen Informativo – Contable)
Resolución SEPyMEyDR N° 675/2002 (Definición PyME)
Comunicaciones A-2806, A-2932 y A-3141 del BCRA.
Resolución AFIP N° 1469/2003 (B.O. N° 30142 del 05-05-2003) Régimen de garantías otorgadas en seguridad de obligaciones fiscales.
Resolución AFIP N° 1528/2003 (B.O. N° 30194 del 18-07-2003) Procedimiento de garantías otorgadas en seguridad de obligaciones fiscales. Modificatoria de la Resolución AFIP N°
1469/2003.

- Asistencia técnica para el financiamiento

Se brinda asistencia técnica y legal para la presentación de proyectos (previo análisis de su viabilidad) y para la creación de instrumentos financieros.

- PRE.

El P.R.E. significa "Programa de apoyo a la Reestructuración Empresaria". Es un Programa de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina, financiado con fondos aportados por el Gobierno Argentino, las empresas participantes y el Banco Interamericano de Desarrollo –BID-. El objetivo del PRE es apoyar el fortalecimiento de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas argentinas, facilitando el acceso a servicios profesionales de asistencia técnica y mejorando la oferta de dichos servicios. A continuación se describen las características del PRE, así como la manera de acceder a los beneficios por él ofrecidos.

- Perfil

El lado positivo de este programa es el de poder llevarlo a cabo recuperando hasta un 50 % de determinados gastos incurridos y es muy amplio, existiendo 6 categorías (Servicios de desarrollo de la organización y Sistemas de información; Servicios de Desarrollo de Recursos Humanos, Servicios de Desarrollo de Mercado; Servicios de Desarrollo de Infrastructura Productiva, Servicios de Desarrollo de Productos y Servicios, Servicios de Desarrollo de Nivel de Calidad en Procesos y Servicios).
El PRE beneficia a las empresas cofinanciando, mediante Aportes No Reembolsables (ANR), hasta el 50% de la inversión que las empresas realicen en la contratación de servicios técnicos profesionales para mejorar su competitividad.

Requisitos para acceder al beneficio

Requisitos que debe completar una PyME para ser beneficiaria del PRE
· Calificar como PyME según lo establecido por la Ley N° 25.300 (clasificadas en sector Agropecuario, Industria y Minería, Comercio, Servicios y Construcción).
· Ser una empresa privada.
· Poseer como mínimo dos años de antigüedad en la actividad.
· Estar radicada en la Argentina.
· Contar con la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT).
· Tener cuenta corriente bancaria habilitada.
· No poseer deudas fiscales ni previsionales exigibles
· Ser personas físicas o jurídicas, que posean una adecuada organización en los aspectos técnicos, legales, administrativos y de control financiero y que garanticen una eficiente utilización de los recursos otorgados por el Programa.
· Tener la capacidad operativa y financiera necesaria para realizar el Proyecto propuesto dentro de los plazos determinados, o que la adquieran mediante la colaboración de otras instituciones o personas.

instituciones o personas.

El programa es para personas jurídicas, sociedades de hecho, empresas unipersonales que desarrollen actividades lucrativas, que estén organizadas para poder llevar a buen puerto el proyecto planteado y con la solvencia económica suficiente que les permita realizar las diversas erogaciones parciales antes de recibir los respectivos reintegros. El manejo operativo (pagos y cobranzas) se realiza exclusivamente mediante cuenta bancaria.
Las Sociedades regularmente constituidas que resulten beneficiarias deberán presentar sus estatutos originales, modificaciones y autoridades vigentes, debidamente inscriptas ante los organismos de Contralor pertinentes (I.G.J., Dirección Provincial de Personas Jurídicas, etc.).

Ley N° 25.300. Para completar el encuadre de la empresa dentro del sector existe una metodología a aplicar establecida por la Ley N° 25.300. Así, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas según la clasificación reflejada en el siguiente cuadro. El mismo describe máximos valores de ventas totales anuales en pesos ($) (excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder).

Tamaño / Sector	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios
Microempresa	$ 270.000	$ 900.000	$ 1.800.000	$ 450.000
Pequeña Empresa	$ 1.800.000	$ 5.400.000	$ 10.800.000	$ 3.240.000
Mediana Empresa	$ 10.800.000	$ 43.200.000	$ 86.400.000	$ 21.600.000

Se entenderá por valor de las ventas totales anuales, aquel que surja del consignado en el último balance o información contable equivalente, adecuadamente documentado y presentado al PRE.

Cuando una empresa tenga ventas por más de uno de los rubros establecidos en el cuadro anterior, se tomará en consideración aquel cuyas ventas hayan sido mayores durante el último año.

No serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que, reuniendo los requisitos establecidos en los párrafos anteriores, se encuentren controladas por o vinculadas a empresas o grupos económicos que no reúnan tales requisitos, conforme lo establecido por el artículo 33 de la Ley N° 19.550 y sus modificatorias. Tampoco podrán acceder a este programa las empresas que posean una participación accionaria extranjera superior al 49 %; sean importadoras y cuya facturación de bienes importados supere el 25 % de la facturación total; pertenezcan a los sectores financieros o brinden esencialmente servicios profesionales (abogados, contadores, economistas, consultores, despachantes de aduana, etc.). No están comprendidas en esta limitación las PyMEs de servicios pertenecientes a los sectores de educación, salud y turismo.

Servicios elegibles

Servicios y Actividades Elegibles son aquellos que puede contratar una PyME con la

ayuda del Programa si su PDE fue aprobado. Por eso es importante diseñar el Proyecto pensando en Servicios y Actividades Elegibles.

SERVICIOS Y ACTIVIDADES ELEGIBLES	
FORMULACION DEL PDE	
SERVICIOS DE ASISTENCIA	**TECNICA ACTIVIDADES**
SERVICIOS DE DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS DE INFORMACION	Asesoramiento legal
	Estudios económicos y financieros
	Reorganización administrativa
	Planes estratégicos
	Reingeniería de procesos administrativos
	Seguridad y sanidad laboral
	Sistemas de información y comunicaciones
	Capacitación en organización y sistemas
SERVICIOS DE DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS	Incorporación, evaluación y promoción de personal
SERVICIOS DE DESARROLLO DE MERCADO	Comercio electrónico
	Estrategias de compras y proveedores
	Envases y presentaciones
	Logística y distribución
	Diversificación de producto
	Estudios de mercado
	Imagen corporativa
	Estrategia comercial
	Publicidad y promoción
	Servicios de post-venta
	Capacitación en Mercado
SERVICIOS DE DESARROLLO DE LA INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	Localización y diseño de planta
	Estudios ambientales
	Incorporación de tecnología
	Logística
	Planificación y control de la producción
	Reingeniería de procesos industriales
	Capacitación en infraestructura productiva
SERVICIOS DE DESARROLLO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Investigación y desarrollo
	Testeo y prototipos
	Lanzamiento
	Calidad de producto
	Capacitación en productos y servicios
SERVICIOS DE DESARROLLO DEL NIVEL DE CALIDAD EN PROCESOS Y SERVICIOS	Implementación de sistemas de calidad
	Capacitación en calidad
	Certificación

Gastos cofinanciables y Porcentajes y topes de financiamiento

El reintegro máximo por honorarios y gastos de consultoría en concepto de desarrollo de un proyecto productivo (comprende también reconversiones administrativas, de recursos humanos, de comercialización, etc.) asciende a $ 75.000, más, los honorarios por planteamiento del proyecto de hasta un máximo de $ 3.000. La única excepción es el reintegro de hasta un 20 % para gastos (por ejemplo viaje en avión del consultor). En ningún caso es para la compra de bienes de uso ni bienes de cambio, funcionando siempre como reintegro. De tal forma que, el porcentaje máximo de cofinanciamiento que la empresa podrá recibir es del 50% del costo total del PDE, hasta un máximo de $ 75.000 de ANR.

Una empresa no puede participar en más de un Proyecto simultáneamente. Podrá acceder a un segundo cofinanciamiento a partir de que haya cumplimentado todas las actividades del Proyecto en curso.

PDE
En el marco del PRE, los Proyectos se denominarán "Proyectos de Desarrollo Empresarial (PDE)". Un PDE es una serie de Servicios y Actividades Elegibles concatenadas, que tienen como objetivo llevar a cabo un Plan de Negocios.

Serán considerados PDE elegibles:
· (1) aquellos Proyectos que cumplan con los objetivos generales del PRE, tendiendo a mejoras en la competitividad de las PyME a través de la contratación de servicios de asistencia técnica.
· (2) aquellos cuyos montos de ANR, porcentajes de cofinanciamiento y actividades se encuadren dentro de los establecidos por el Programa.

Toda la información a presentar deberá realizarse utilizando la última versión de los programas publicados en la página oficial de la www.pre.gov.ar y sus correspondientes instrucciones. Al momento de la firma del convenio se deberá presentar el Certificado Fiscal vigente emitido por A.F.I.P. para contratar. Cuando se requiera la intervención del Organismos Oficiales Certificantes de normas específicas se deberá adjuntar el presupuesto del ente otorgante.

Es obligatoria la presentación de los dos últimos balances o manifestaciones patrimoniales, exigibles, según los casos, debiendo tenerse en consideración que se analizará, particularmente, la razonabilidad de los índices que se mencionan a continuación:

- Liquidez Corriente= Activo Corriente/Pasivo Corriente: mayor a 1.5
- Costo total del proyecto (PDE)/Ventas: no superior al 10 %
- Costo total del proyecto (PDE)/Activos Corrientes (sin otros créditos): menor al 25%
- Rentabilidad = Utilidad/Ventas anuales: mayor al 5%

Cabe destacar con respecto al citado análisis que se tendrán en consideración los hechos excepcionales posteriores al cierre del último balance presentado que puedan afectar positivamente los índices referidos.

En el caso de empresas con domicilio legal en el interior del país, deberán presentar:

- Estatutos, modificaciones, designación de autoridades, etc. Autenticadas por Escribano, con firma legalizada por Colegio de Escribanos. Las empresas con domicilio legal en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires deberán presentar esta documentación solamente autenticada por Escribano.
- Si el trámite es presentado por un apoderado, se deberá acompañar poder especial que lo habilita, otorgado por representante legal vigente o ratificado por autoridades en ejercicio de sus funciones. Asimismo el poder deberá estar certificado conforme a lo expresado en el párrafo anterior.

- Los proyectos pueden presentarse en forma total o por etapas, pero en ningún caso la implementación del PDE podrá superar un año. Es imprescindible considerar la verificabilidad del producto y/o proyecto, dado que es un factor decisivo para su aprobación.
- Tanto los valores horarios como la cantidad de horas del proyecto se deben indicar responsablemente, puesto que son analizadas minuciosamente por la Secretaría pudiendo dar lugar, obviamente, a una observación y/o rechazo, con la consecuente y perjudicial demora y/o ulterior desaprobación.
- Los consultores deben inscribirse en el Dircon (Directorio de Consultores).
- Toda la documentación deberá presentarse a través de las Ventanillas Prefi habilitadas, quienes harán una evaluación previa antes de ser presentada a la Secretaría. Las Ventanillas PREFI son instituciones intermedias vinculadas a las PyMEs que operan como instituciones de primer nivel del Programa, trabajando directamente con las empresas, orientándolas en la preparación, presentación y eventual ejecución de sus Proyectos. Asimismo, son las encargadas de recepcionar los Proyectos y realizar su precalificación.
  El trámite es totalmente gratuito. La aprobación definitiva del proyecto se encuentra exclusivamente a cargo de la Secretaría. El programa no reconoce ningún gasto abonado con anterioridad a la firma del convenio.

Para cualquier inquietud sobre el Programa P.R.E. podrán dirigirse:

- a la Ventanilla Prefi ubicada en la calle Quirno Costa 1333, Piso 1°, de la Ciudad de San Fernando, correspondiente a la Cámara de San Fernando de Industria, Comercio y Servicios (CA.SA.F.I.CO.) o cualquiera de las ventanillas habilitadas al efecto.
- A través de internet, las direcciones de mail para evacuar dudas e inquietudes son las siguientes: pre@casafico.org (siendo el mail del Jefe de Proyectos Ing. Atilio Rugonyi: rugonyiati@fibertel.com.ar),
- O a la Comisión PyME de la Delegación San Isidro del C.P.C.E.P.B.A. que se reúne los primeros y terceros miércoles de cada mes en la sede de la Delegación de 19 a 21 hs.

FOGAPyME –Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Fue creado por la Ley 25.300, con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíproca, y ofrecer garantías directas. hasta el 25 %, a las micro pequeñas y medianas empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1 de dicha Ley, a fin de mejorar las condiciones de acceso a financiamiento de las mismas.

La administración del Fondo está a cargo de un Comité de Administración integrado por dos representantes (Titulares y alternos) del Ministerio de Economía, Banco de la Nación Argentina, Banco de Inversión y Comercio Exterior y Secretaría de la Pequeña Y Mediana empresa y Desarrollo Regional. El aporte inicial de

$100.000.000 (cien millones) a cargo del Estado Nacional, permite también aportes provenientes de otros organismos, tanto nacionales como internacionales y privados.

Información: sgr@sepyme.gov.ar

- Programa de Asistencia para la Constitución de Agrupaciones de Colaboración Productiva.

Mediante Disposición SSePyMEyDR Nº 23/2003 se creó el PROGRAMA DE ASISTENCIA PARA LA CONSTITUCION DE AGRUPACIONES DE COLABORACIÓN PRODUCTIVA DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, con el fin de estimular la adopción de estrategias asociativas que favorezcan su competitividad.
El mismo tiene por objeto complementar los gastos operativos de las Agrupaciones de Colaboración Productiva que se conformen con un mínimo de 4 miembros, que revistan la calidad de Pymes y acrediten 3 años de antigüedad en la actividad, subsidiando en un 50 % los mismos durante los dos primeros años, sin superar $ 60.000 anuales a través de rendiciones de cuentas trimestrales y que tengan por finalidad:

- Incorporación de tecnología
- Incremento del comercio exterior
- Explotación de cuencas turísticas
- Mejora en las condiciones de negociación de compra o venta
- Implementación de sistemas de calidad
- Especialización productiva
- Aumento de la competitividad
- Complementación productiva

Se admitirán los siguientes gastos:

- Locación de oficinas de la agrupación
- Sueldos y cargas sociales del personal en relación de dependencia y con carácter estable, necesario para el cumplimiento de la finalidad de la agrupación
- Honorarios del personal técnico contratado para tareas relativas al objeto de la agrupación
- Gastos de comunicaciones y servicios
- Viajes con finalidad comercial
- Papelería y material promocional
- Mantenimiento de instalaciones y equipos ubicados en la sede de la agrupación
- Pequeñas obras de infraestructura

XIV. BANCO NACION ARGENTINA

- Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Microemprendedores (FOMICRO)

Destinado a la creación de unidades productivas de bienes y/o servicios por parte de grupos de trabajadores desocupados y subocupados, y a la consolidación de microemprendimientos existentes, se puso en marcha el Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos (FoMicro), programa coordinado

por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría PyME del Ministerio de Economía y Producción de la Nación.

Esta iniciativa tiene por objeto el financiamiento de proyectos asociativos o individuales. Además del crédito a baja tasa y a sola firma, FoMicro dispondrá (a través de una red de organizaciones sociales) de herramientas de acompañamiento a los beneficiarios, a quienes se les brindará capacitación, asesoramiento y orientación para asegurar el buen desarrollo de las empresas beneficiadas.

Objetivos:

- Fomentar, consolidar y crear microemprendimientos.
- Generar nuevos puestos de trabajo.
- Incorporar a un importante sector al sistema formal de la economía.
- Promover el asociativismo de trabajadores desocupados.
- Aportar al fortalecimiento de las organizaciones sociales.
- Incentivar el desarrollo productivo local y las economías regionales.

Ejecución:

El proyecto estará a cargo de las Organizaciones Sociales y Populares, quienes llevarán adelante tareas de:

- Promoción
- Apoyo para la formulación
- Aprobación del proyecto
- Capacitación, asistencia técnica y acompañamiento.
- Las Organizaciones Sociales y Populares participantes percibirán un porcentaje de los créditos otorgados a efectos de solventar los gastos que les demanden las tareas mencionadas.

Beneficiarios:

- Proyectos de microemprendimientos asociativos o individuales nuevos que se constituyan como unidades de producción de bienes y/o servicios.
- Microemprendimientos asociativos o individuales existentes.

Financiamiento:

- Monto máximo: $ 30.000
- Monto mínimo: $ 3.000
- Tasa: 7 % Anual
- Plazo: 48 meses con hasta seis meses de gracia.
- Garantía: sola firma

No se financian:

ACTIVIDADES COMERCIALES: No se financiaran proyectos vinculados a actividades comerciales (de compra venta exclusivamente)
VEHICULOS: Sólo se financiará la adquisición de vehículos en aquellos casos en que la actividad principal sea productiva, el vehículo constituya una herramienta más de la actividad y contribuya al crecimiento.
PROYECTOS: cuyos titulares sean miembros de la comisión directiva de la organización que los presenta

Para mayor información sobre listado de organizaciones sociales habilitadas, Manual Operativo o Informaciones varias acerca de Fomicro.
Información: fomicro@bna.com.ar

Sector Primario Lechero

Objetivo: Financiar la inversión y el capital de trabajo de productores tamberos de cualquier parte del país con el fin de aumentar la productividad y la producción de leche.

Modalidad: en pesos

Destino:
· Inversiones: construcción o ampliación de instalaciones o infraestructura (salas de ordeñe, bateas colectivas, bombas estercoleras, bretes especiales, corrales de caño, red caminera interna, etc.), adquisición de maquinarias (enfardadoras, enfriadoras, tractores de baja potencia, etc.), mejora y ampliación de rodeos (mediante la compra y/o retención de vaquillonas y adquisición de reproductores, semen y embriones, termos de inseminación), pasturas perennes (implantación, intersiembra y fertilización) y software para armado de raciones y gestión del establecimiento. En todos los casos se tratará de bienes nuevos, de origen nacional o extranjeros.

· Capital de trabajo: gastos de alimentación, sanidad, siembra de verdeos e implementación de reservas forrajeras.

Plazos:
· Inversiones: hasta 5 (cinco) años. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar como máximo a los 12 (doce) meses de realizado el desembolso. El término de gracia está incluido dentro del plazo total.

· Capital de trabajo: hasta 12 (doce) meses. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar como máximo a los 3 (tres) meses de realizado el desembolso. El término de gracia está incluido dentro del plazo total.

· Proporción del apoyo: hasta el 80 % de las inversiones y el 100 % del capital de trabajo.

· Monto máximo por usuario: surgirá de la evaluación individual de cada caso. La bonificación se aplicará hasta un monto máximo de crédito de $ 300.000.- por usuario, incluyendo en conjunto ambos destinos de Inversión y capital de trabajo. Dentro de este monto, el máximo de crédito de capital de trabajo bonificable será de $ 60.000.

· Interés: Tasa al productor en pesos aproximadamente 7,0%. Se obtiene de aplicar la tasa BAIBOR más un spread de 4,75 % menos 6% bonificados por el Gobierno Nacional.

· Régimen de amortización: sistema alemán, con pagos mensuales.

· Desembolsos: cuando la inversión implique la necesidad de realizar desembolsos

múltiples, el plazo máximo entre primero y último no podrá exceder los 6 (seis) meses.

· Garantías: A satisfacción del Banco y podrán aceptarse como garantías fianzas emitidas por GARANTIZAR. Se tratará en todos los casos de contar con acuerdos con las usinas lácteas a las que entreguen su producción los tamberos, para que actúen como agente de retención de las cuotas de los préstamos.

Requisitos:
· El productor deberá presentar: (a) inscripción en el RENSPA, (b) certificado de vacunación de brucelosis y aftosa; (c) certificado de un plan de saneamiento de brucelosis y tuberculosis o libre de las enfermedades.
· Para la siembra de pasturas se deberá utilizar semillas identificadas y certificada/fiscalizada.
· Se financiará solamente la adquisición de reproductores de pedigree / Puros registrados y/o PPC (puros por cruza).
Monto total de la línea: $ 300 millones.

Sector primario ganadero vacuno

Objetivo: Financiar la inversión y el capital de trabajo de productores ganaderos de cualquier parte del país con el fin de aumentar la productividad y la producción de carne.

Modalidad: en pesos

Destino:
· Inversiones: construcción o ampliación de instalaciones o infraestructura (mangas, corrales, balanzas, alambrados, etc.), adquisición de maquinarias (enfardadoras, enrolladoras, tractores de baja potencia, etc.), mejora y ampliación de rodeos (mediante la compra y/o retención de vaquillonas y compra de reproductores, semen y embriones, termos de inseminación) y pasturas (implantación, intersiembra y fertilización)

· Capital de trabajo: gastos de alimentación, sanidad, siembra de verdeos e implementación de reservas forrajeras (queda expresamente excluido como destino a financiar la adquisición de terneros).

Plazos:
· Inversiones: hasta 6 (seis) años. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar como máximo a los 18 (dieciocho) meses de realizado el desembolso. El término de gracia está incluido dentro del plazo total.

· Capital de trabajo: hasta 12 (doce) meses. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar como máximo a los 3 (tres) meses de realizado el desembolso. El término de gracia está incluido dentro del plazo total.

· Proporción del apoyo: hasta el 80 % de las inversiones y el 100 % del capital de trabajo.

· Monto máximo por usuario: surgirá de la evaluación individual de cada caso. La bonificación se aplicará hasta un monto máximo de crédito de $ 300.000.- por usuario,

incluyendo en conjunto ambos destinos de Inversión y capital de trabajo. Dentro de este monto, el máximo de crédito de capital de trabajo bonificable será de $ 60.000.

· Interés: Tasa al productor en pesos aproximadamente 7%. Se obtiene de aplicar Tasa BAIBOR más un spread de 4,75 % menos 6% bonificados por el Gobierno Nacional.

· Régimen de amortización: sistema alemán, con pagos semestrales y como excepción anuales.

· Desembolsos: cuando la inversión implique la necesidad de realizar desembolsos múltiples, el plazo máximo entre primero y último no podrá exceder los 6 (seis) meses.

· Garantías: A satisfacción del Banco y podrán aceptarse como garantías fianzas emitidas por GARANTIZAR.

Requisitos:
· El productor deberá presentar: (a) inscripción en el RENSPA, (b) certificado de vacunación de brucelosis y aftosa; (c) certificado de un plan de saneamiento de brucelosis y tuberculosis o libre de las enfermedades.
· Para la siembra de pasturas se deberá utilizar semillas identificadas y certificada/fiscalizada.
· Se financiará solamente la adquisición de reproductores de pedigree / Puros registrados y/o PPC (puros por cruza).
Monto total de la línea: $300 millones.

Sector primario avícola

Objetivo: Financiar la inversión y el capital de trabajo de productores de avícolas de cualquier parte del país, con el fin de aumentar la productividad y la producción de carne.

Modalidad: en pesos

Destino:
· Inversiones: construcción, ampliación o mejora de instalaciones o infraestructura (galpones y equipamiento para barrilleros y ponedoras, bebederos, comederos, ventilación, refrigeración, jaulas, caminos internos, electrificación, etc.), adquisición de maquinarias (moledora de granos, mezcladoras, norias, silos para alimentos, grupos electrógenos, etc.) e instalaciones para adecuación a normas de bioseguridad (alambrados, tranqueras, pediluvios, vestuarios, zona de transferencia, zona de compostado, etc.). También inversiones destinadas a genética y reproducción: galpones para alojar reproductores abuelos y padres de los pollos barrilleros y ponedoras, con su respectivo equipamiento, maquinas incubadoras con su equipamiento respectivo, etc. En todos los casos se tratará de bienes nuevos, de origen nacional o extranjeros.

· Capital de trabajo: gastos de alimentación (concentrados energéticos, proteicos y núcleos minerales / vitamínicos) y sanidad.

Plazos:

· Inversiones: hasta 6 años. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar como máximo a los 12 meses de realizado el desembolso. El término de gracia está incluido dentro del plazo total.

· Capital de trabajo: hasta 12 meses. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar como máximo a los 3 meses de realizado el desembolso. El término de gracia está incluido dentro del plazo total.

· Proporción del apoyo: hasta el 80 % de las inversiones y el 100 % del capital de trabajo.

· Monto máximo por usuario: surgirá de la evaluación individual de cada caso. La bonificación se aplicará hasta un monto máximo de crédito de $ 300.000.- por usuario, incluyendo en conjunto ambos destinos de Inversión y capital de trabajo. Dentro de este monto, el máximo de crédito de capital de trabajo bonificable será de $ 60.000.

· Interés: Tasa al productor en pesos aproximadamente 7,0%. Se obtiene de aplicar la tasa BAIBOR más un spread de 4,75 % menos 6% bonificados por el Gobierno Nacional.

· Régimen de amortización: sistema alemán, con pagos mensuales o trimestrales.

· Desembolsos: cuando la inversión implique la necesidad de realizar desembolsos múltiples, el plazo máximo entre primero y último no podrá exceder los 6 meses.

· Garantías: A satisfacción del Banco y podrán aceptarse como garantías fianzas emitidas por GARANTIZAR SGR. Para los que se inician en la actividad, se aceptaran como garantías únicamente hipotecas o fianzas emitidas por GARANTIZAR SGR u otra SGR inscripta en el BCRA.

Requisitos:
· El productor deberá presentar número de RENSPA.
· Inscripción en registro creado por la Resolución SENASA 614 identificando al veterinario responsable. Los productores integrados tienen que certificar cual es la empresa integradora. En caso de nueva granja solicitar, en lugar de inscripción en el registro creado por la Resolución SENASA 614, la aprobación de SEANSA para la construcción de granjas cumpliendo los requisitos de la citada norma.
· Habilitación de Municipio/Provincia por Zonificación.
· Cuando los créditos estén destinados a genética y reproducción, los solicitantes deben presentar la inscripción en el RENAVI (Registro Nacional de Multiplicadores e Incubadores Avícolas), creado por la Resolución SAGPyA Nº 79/02.
Monto total de la línea: $100 millones.

Sector primario porcino

Objetivo: Financiar la inversión y el capital de trabajo de productores de porcinos de cualquier parte del país con el fin de aumentar la productividad y la producción de carne.

Modalidad: en pesos

Destino:
· Inversiones: construcción, ampliación o mejora de instalaciones o infraestructura (galpones para sistemas de confinamiento y su equipamiento, jaulas, parideras, bebederos, comederos, pistas de recría o engorde, mangas, corrales, balanzas, alambrados, etcétera), adquisición de maquinarias (moledora de granos, mezcladoras, norias, silos para almacenamiento de alimento, distribuidores de alimento, etcétera) y mejora y ampliación de piaras (compra de reproductores machos y hembras, laboratorio de inseminación propio). En todos los casos se tratará de bienes nuevos, de origen nacional o extranjeros.

· Capital de trabajo: gastos de alimentación (concentrados energéticos, proteicos y núcleos minerales / vitamínicos) y sanidad. No se financiará la compra y/o siembra de granos para alimentación.

Plazos:
· Inversiones: hasta 5 años. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar como máximo a los 12 meses de realizado el desembolso. El término de gracia está incluido dentro del plazo total.

· Capital de trabajo: hasta 12 meses. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar como máximo a los 4 meses de realizado el desembolso. El término de gracia está incluido dentro del plazo total.

· Proporción del apoyo: hasta el 80 % de las inversiones y el 100 % del capital de trabajo.

· Monto máximo por usuario: surgirá de la evaluación individual de cada caso. La bonificación se aplicará hasta un monto máximo de crédito de $ 300.000.- por usuario, incluyendo en conjunto ambos destinos de Inversión y capital de trabajo. Dentro de este monto, el máximo de crédito de capital de trabajo bonificable será de $ 60.000.-

· Interés: Tasa al productor en pesos aproximadamente 7,0%. Se obtiene de aplicar la tasa BAIBOR más un spread de 4,75 % menos 6% bonificados por el Gobierno Nacional.

· Régimen de amortización: sistema alemán, con pagos mensuales, trimestrales o semestrales.

· Desembolsos: cuando la inversión implique la necesidad de realizar desembolsos

múltiples, el plazo máximo entre primero y último no podrá exceder los 6 (seis) meses.

· Garantías: A satisfacción del Banco y podrán aceptarse como garantías fianzas emitidas por GARANTIZAR.

Requisitos:
· El productor deberá presentar número de RENSPA
· Se financiará solamente la adquisición de reproductores provenientes de empresas de genética porcina y/o de cabañas registradas y certificadas por SENASA como establecimientos libres de la enfermedad de Aujeszky.
· El productor deberá presentar un Proyecto a Inversión si el banco lo requiere.
Monto total de la línea: $50 millones.

Nación Factoring

Crédito por Descontado
Nación Factoring es la empresa del Grupo Banco Nación especializada en dar financiamiento inmediato a las Pequeñas y Medianas Empresas de nuestro país, mediante el descuento de instrumentos de crédito.

Concentran sus esfuerzos en el apoyo a mercados con alto potencial de crecimiento. Muchos proyectos de expansión de ventas y crédito se ven truncados por la falta de efectivo en forma inmediata. Es por esa necesidad que el crédito ágil y oportuno cada día es más determinante. Concientes de esa necesidad nace NACION FACTORING S.A., una empresa especializada en el factoring de instrumentos, asistiendo a empresas en el país junto al Banco de la Nación Argentina, complementando su actual oferta de productos.

El factoring es una herramienta financiera cada vez más utilizada como una inyección de liquidez para la empresa, una herramienta para optimizar la gestión de cobranza y obtener mayor flexibilidad en la política de crédito a clientes.

Asisten a sus clientes acompañando su crecimiento y desarrollo, en dos aspectos fundamentales:

La Financiación de Capital de Trabajo tomando como garantía a los instrumentos de crédito representados por Facturas, Facturas de Crédito y Cheques de Pago Diferido, inyectando liquidez al negocio.

La Cobranza y Administración de sus Cuentas por Cobrar, proveyendo reportes sobre el comportamiento de las mismas de manera de otorgar asesoramiento crediticio sobre sus deudores y reducir el costo empresario asociado.

De esta manera Nación Factoring S.A. brinda apoyo a las PyME mediante dos alternativas de financiamiento:
· En forma directa, a través de la cartera PyME del BNA y
· A través de los clientes del Área Grandes Empresas del BNA, financiando los proveedores de éstos por medio de acuerdos especiales con esas empresas.

Ventajas para las empresas clientes

Al convertir rápidamente sus documentos por cobrar en efectivo su empresa, entre otros beneficios, conseguirá:

· Mejorar los índices de liquidez, obteniendo disponibilidad de crédito inmediato sin afectar su balance.
· Menores costos y mayor eficiencia en la gestión de cobranza.
· Mejorar la relación con sus proveedores y obtener descuentos por pagos en tiempo.
· Una herramienta para impulsar sus ventas, aumentando los plazos de crédito a sus clientes.

Líneas de crédito para el sector agropecuario

Los créditos del Banco Nación para el Sector Agropecuario están destinados a atender todas las necesidades de financiación de los productores, especialmente de las Pequeñas y Medianas Empresas. Con diferentes opciones de financiamiento, se adaptan a la dinámica del campo argentino y permiten incrementar la productividad, renovar tecnología, expandir la producción y potenciar su competitividad. Conozca todas las opciones de crédito y tome las decisiones más acertadas para su empresa:

Para siembra y gastos conexos de granos finos y gruesos
- Financia hasta el 80% de los gastos corrientes.
- Plazo: hasta época de comercialización del producto.
- Monto: según cultivo.

Para capital de trabajo e inversiones
- Plazo: hasta 5 años según la actividad.

Descuento de facturas de crédito (FC) y cheques de pago diferido
- Proporción: FC 100% del importe neto. CH sin aval, 100% del monto presentado.
- Plazo: hasta 180 días.

Descubiertos en cuentas corrientes con garantía hipotecaria
- Plazo: límite por 7 años a partir de la constitución de la hipoteca, renovable anualmente.

Evolución agroexportadora
- Plazo: límite para desembolso, 7 años.
- Por desembolso: 180 días.

Prestamos con garantías warrants
- Financia hasta el 100% del precio aforado.
- Plazo: hasta 180 días.

Para adquisición de inmuebles rurales
- Financia hasta el 50% ó 70% del valor del inmueble.
- Plazo: hasta 7 años.
- Monto: hasta $ 300.000.-

Para adquisición de maquinaria agrícola usada
- Financia hasta el 50% del valor de venta o tasación.
- Plazo: hasta 3 años.
- Monto: hasta $ 50.000.-

Para participación en ferias, exposiciones o salones internacionales
- Financia hasta el 70% de los gastos.
- Plazo: hasta 2 años.
- Monto: hasta $ 20.000.-

Financiación de proyectos de inversión agropecuarios
- Financia hasta el 90% del proyecto.
- Plazo: de 6 a 8 años, según destino.
- Monto: hasta $ 200.000.-

Prefinanciación de exportaciones
- Plazo: hasta 180 días.
- Monto: hasta el 80% del valor FOB.

Financiación de exportaciones
- Plazo: hasta 360 días.
- Monto: hasta el 100% del valor de los documentos.

Financiación de importaciones
- Plazo: hasta 180 días.
- Monto: hasta el 100% del valor FOB, CFR o CIF o sus equivalentes en otros medios de transporte.

Consultas
http://www.bna.com.ar/

XV. BANCO DE INVERSIONES Y COMERCIO EXTERIOR -BICE-

A – Cadenas de valor

Posibilidad de desarrollar líneas de créditos competitivas a través de los diferentes actores que participan en el proceso productivo de bienes y servicios con fines principalmente exportadores. Bajo esta herramienta, se busca desarrollar el crédito hacia Pymes o microemprendimientos que integren el ciclo productivo de los diferentes sectores económicos, donde con el compromiso de la empresa central y a través del esquema de garantías de SGR (Sociedades de Garantías Reciprocas) se logren minimizar los riesgos para el Banco y flexibilizar los costos financieros para los tomadores del crédito. Además bajo este esquema de financiar el desarrollo productivo se permitirá a las Pymes alcanzar crecientes niveles de competitividad, y acceder a nuevas tecnologías con la incorporación de bienes de capital.

Objetivo de la Cadena de Valor

El objetivo principal será lograr un fuerte alcance a nivel Regional y Sectorial de líneas de crédito competitivas orientadas hacia Pymes o pequeños productores que mediante estas inversiones, avaladas por SGR puedan incrementar sus niveles actuales de producción y/o comercialización. Básicamente se financiará la adquisición de bienes de capital de origen nacional para la ampliación de la capacidad productiva o para procesos de modernización.

Participantes de la Cadena de Valor

Productores: son los tomadores / sujeto de crédito cuyo destino será la inversión y/o equipamiento en bienes de capital. Debemos tener presente que la mayoría de estas PYMEs, poseen una economía informal, por lo que resulta necesaria la exigencia de un aval de SGR.

Empresa Central: es la empresa cuyos productores entregan su producción, contando además con una importante trayectoria en la actividad. La misma se beneficiará, dado que sus proveedores se tecnificarán y/o ampliarán su capacidad de producción. Asume el compromiso contractual de retener el valor de la cuota del préstamo en cada liquidación al productor.

SGR: analizará crediticiamente a cada productor, y constituirá las contragarantías que considere necesarias. Por cada productor aprobado, otorgará un aval al BICE. Este aval es considerado según la normativa de BCRA como "garantía preferida A" para la SGR Garantizar.

Banco BICE: monetizará e instrumentará las operaciones de crédito.

B- Certificación de calidad

Consultoría y asesoramiento técnico para implementar normas de gestión de la calidad y la obtención de certificados según normas ISO.

Beneficiarios: Personas físicas con domicilio en la Argentina, o personas jurídicas que tengan su domicilio o el de su sucursal en la República Argentina

Monto a Financiar: Hasta el 85% del monto total presupuestado

Mínimo a Financiar: u$s 10.000

Máximo a Financiar *: U$S 150.000

Plazo del Crédito: Hasta 3 años

Moneda del Préstamo: Dólares Estadounidenses

Amortización de Capital: Cuotas semestrales

- Diagnóstico del sistema de gestión de la empresa. Evaluación de las necesidades y brechas a cubrir para lograr una gestión eficiente. Confección de planes de acción para establecer las acciones y determinar los recursos,

- ❖ Definición del alcance de la certificación, identificando cual es el proceso que se quiere certificar,
- ❖ Diseño y desarrollo del sistema. Asesoramiento en la determinación de objetivos y metas. Formulación de planes estratégicos. Integración de sistemas de gestión. Identificación y planeamiento de procesos operativos,
- ❖ Documentación de estos procesos y definición de los registros necesarios,
- ❖ Evaluación y aseguramiento a través de auditorias internas de la correcta aplicación del sistema, implementación de acciones correctivas y preventivas,
- ❖ Elaboración del manual de los nuevos procedimientos técnicos,
- ❖ Cursos de capacitación,

C- Líneas para reconversión y modernización productiva

Beneficiarios: Sectores productores de bienes y servicios

Destino: Bienes de producción nacional o no producidos en el país.

Monto a financiar: Hasta el 85%

Mínimo A Financiar: U$S 20.000 para la compra de bienes de capital / U$S 100.000 para proyectos de inversión

Máximo A Financiar: U$S 1.000.000 para la compra de bienes de capital / U$S 3.000.000 para proyectos de inversión

Moneda del Préstamo: Pesos argentinos.

Amortización: En cuotas de periodicidad constante, como máximo semestrales.

Servicios de Intereses: En cuotas de periodicidad constante, como máximo semestrales

Período de gracia: Hasta 1 año y medio.

	Préstamos en dólares	Préstamos en pesos
Tasa de interés activa	Libor + 2,75 / 6,25 %, según el proyecto	BADLAR + 2,50 / 6 % según proyecto
Plazo	Hasta 7 años	Hasta 7 años
Cupo de colocación	U$S 20.000.000	$ 65.000.000

D – Estímulo a las PYMES

* Disposición 34/2005 de la SSEPyMEyDR

Sujetos de crédito
Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS:

Tamaño / Sector	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios
Microempresa	$ 270.000	$ 900.000	$ 1.800.000	$ 450.000
Pequeña Empresa	$ 1.800.000	$ 5.400.000	$ 10.800.000	$ 3.240.000
Mediana Empresa	$ 10.800.000	$ 43.200.000	$ 86.400.000	$ 21.600.000

Destino
Adquisición de Bienes de Capital nuevos de origen nacional, sin uso, muebles, registrables o no.
Se entiende que un bien es de origen nacional, cuando ha sido producido o extraído en la Nación Argentina, siempre que el costo de las materias primas, insumos o materiales nacionales alcance como mínimo el 60% de su valor bruto de producción.

Exclusiones
- No podrán incluirse automóviles de pasajeros y cualquier otro rodado que no esté destinado a la actividad propia de la empresa destinataria del crédito.

- Inversiones destinadas a las actividades cuyo código y descripción, según el Nomenclador Código Clasificador Nacional de Actividades Económicas, ClaNAE, se detallan a continuación:
a) 1541 – Elaboración de productos de panadería en donde exista oferta suficiente
b) 2927 – Fabricación de armas y municiones

Parámetros generales
Bonificación Monto máximo % Financiación. Plazo de Tasa % (TNA)
7 El monto máximo a financiar de cada proyecto será el resultante de aplicar el porcentaje de financiación sobre el monto total del proyecto, no debiendo la suma obtenida superar el monto máximo bonificable definido.
Sección / Página 1-7
bonificable $7 S/Proy. coloc.8 Total Benef.
4 puntos porcentuales o el 25 % de la tasa de interés propuesta, la que resulte menor.
800.000 80% 9 meses consultar.

Plazo
60 meses

Periodo de gracia
Hasta 6 meses de gracia para capital e intereses, período de tiempo que se considera incluido dentro del plazo de devolución previsto para el préstamo.

Sistema de amortización
Francés

Consultas
http://www.bice.com.ar

XVI. GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

- Asistencia Financiera

Unidad de Asistencia a Empresas
· Asesora a las PyMEs de la Ciudad en la presentación de documentación e información, para acceder a las líneas de subsidio o crédito que otorga la Dirección de Industria, Comercio y Servicios.

Es responsabilidad de las empresas el seguimiento y control del trámite.
Unidad de Evaluación Económico Financiera
· Participa en la elaboración de los programas, compatibilizando las necesidades del sector productivo con el diseño de los instrumentos de la Dirección de Industria, Comercio y Servicios.

· Analiza las condiciones financieras de las empresas y evalúa la factibilidad económica de los proyectos presentados.

· Dictamina y califica los proyectos presentados.

· Tiene la responsabilidad de auditar junto con el área de Asistencia Técnica la ejecución de los proyectos beneficiados con créditos y subsidios.

· Audita a las empresas interesadas en ingresar a la Red de Exportadores de Buenos Aires.

· Brinda asistencia técnica y financiera a empresas recuperadas. También elabora los correspondientes informes de factibilidad económica y tiene a su cargo el seguimiento de los proyectos que desarrollan estas empresas.

- Programa de Apoyo a la Modernización de Procesos Productivos

PRO.A.M.PRO.
En esta séptima edición del Programa se presentaron 40 proyectos, resultaron beneficiadas 24 empresas de la Ciudad que recibirán subsidios por un total de $ 1.249.453 para desarrollar sus proyectos de modernización productiva.
El monto total de inversión del Programa, que contempla el aporte del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires y la inversión realizada por las empresas, asciende a $ 3.265.377.

Empresas seleccionada		
Código	Razón Social	Puntaje
F03X	MITROL S.R.L	88,5
F03S	FILTMAN S.A.	88
F04R	MACH 97 S.A.	87,5
F01Z	INDUSTRIAS LUCARELLA S.R.L.	86,5
F03Z	BOLSAPACK S.R.L.	84,5
F00S	MECA DENT S.R.L.	84
F03U	LABORATORIOS BRITANIA S.A.	83,5
F01X	ALADDIN S.R.L.	83,5
F01W	GARBARINO HNOS DE EUGENIO Y ROBERTO GARBARINO	83
F02X	RUIBAL HNOS S.R.L.	83
F00W	FER - SUD S.A.	82,5
F02Y	LASER INTERNATIONAL GROUP S.A.	82,5
F02R	SARKIS KIRCOS S.A.	81
F00X	LANNOT S.A.	80,5
F03Y	MUNDIAL S.A.	78,5
F04U	DAI ICHI CIRCUITOS	78
F00Z	ASSISI S.R.L.	77
F01U	P.V. S.A.	76,5
F00Y	ARCANO S.A.	76
F03W	ELECTRONICA ARLIA S.R.L.	76
F00T	FRUTARGEN S.A.	75,5
F02Z	DENTAL MEDRANO S.A.	74
F02V	TALLERES GRÁFICOS VALDEZ S.A.	74
F02S	METALÚRGICA DANILUK S.H.	73,5

Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica
Créditos a tasa 0 para Proyectos de Desarrollos Tecnológicos

Recursos
Los fondos para el financiamiento de proyectos se otorgan por la Ley Nacional N° 23.877 de Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica. Cada provincia y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires reciben un porcentaje de los fondos nacionales.

Autoridad de Aplicación
En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires la Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable es la encargada de administrar los fondos de la Ley a través de la Dirección General de Tecnología.

Beneficiarios
PyMEs que realicen sus actividades productivas dentro de la Ciudad.

Orientación de los proyectos
Se financian proyectos de modernización o desarrollos tecnológicos, que contemplen adaptaciones y mejoras, desarrollos tendientes a adecuar tecnologías, perfeccionamiento de productos y procesos, de tecnología de gestión de la producción que potencien la competitividad; o proyectos que impliquen la producción de tecnologías a escala de planta piloto, prototipo y fábrica.

Perfil de los proyectos
Todos los proyectos deben demostrar:
· Que se trata de una innovación.
· Que tiene alta probabilidad de éxito en el mercado.
· Que la empresa tiene la capacidad técnica para llevarlo a cabo.
· Que la empresa tiene la capacidad financiera de cumplir con las obligaciones que asuma (la empresa debe ser sujeto de crédito por su situación patrimonial, deudas fiscales y comerciales, posibilidad de ofrecer garantías, etc.).

Beneficios
Créditos de hasta de $ 100.000, financiando un máximo del 80% del proyecto. El resto debe ser aportado por la empresa. Otras condiciones son: el préstamo no devenga intereses, tiene un período de gracia de hasta 4 (cuatro) años y período de amortización de hasta 4 (cuatro) años.

Proceso de tramitación
Para la presentación del proyecto deben completarse una serie de formularios establecidos por la Resolución N° 194 (Reglamentaria de la Ley N° 23.877). El primero es el formulario para la presentación de Ideas-Proyecto, con la información básica del emprendimiento e identificación de la empresa; se envía por e-mail o personalmente a la Dirección General de Tecnología. Posteriormente deberán completarse los formularios de presentación de Proyectos. Los proyectos que se consideren viables (decisión tomada por el Director General asistido por el Consejo Consultivo) son sometidos a una evaluación externa (dos evaluadores: uno técnico y otro económico). Finalmente se seleccionan los proyectos beneficiados.

Consultas
Dirección General de Tecnología
Av. Ing. Huergo 1189
Tel. 5811-4552

Dirección General de Industria, Comercio y Servicios
Sarmiento 630, piso 15 (cf) Buenos Aires, Argentina
(+54 11) 4323-9833
http:// www.buenosaires.gov.ar/areas/producción

XVII. BANCO CIUDAD DE BUENOS AIRES

Préstamos amortizables para Capital de Trabajo	
Línea destinada para empresas calificadas por el Banco que necesitan recomponer su capital de trabajo.	
Monto:	En Pesos. Sujeto a calificación crediticia.
Plazo:	Plazo a evaluar.
Amortización:	Sistema francés en cuotas mensuales y consecutivas.
Garantías:	A satisfacción del Banco.

Préstamos amortizables para capital de trabajo con subsidio de tasa de SEPYME	
Destino de los Fondos:	Capital de trabajo.
Monto:	Sujeto a calificación crediticia. Hasta un máximo de $ 300.000 (en todo el sistema financiero) no pudiendo superar el 25% del total de ventas anuales del Balance.
Plazo:	Hasta un máximo de 36 meses.
Amortización:	Sistema francés en cuotas mensuales y consecutivas.
Garantía:	A satisfacción del Banco.

Préstamos Amortizables para Micro y Pequeñas Empresas.	
Líneas de financiación destinadas al segmento de las Micro y Pequeñas empresas calificadas por el Banco.	
Destino de los Fondos:	Capital de Trabajo.
Monto:	En Pesos. Sujeto a calificación crediticia.
Plazo:	Hasta 48 meses, incluyendo 3 meses de gracia para el pago del capital.
Amortización:	Sistema francés en cuotas mensuales y consecutivas.
Bonificación:	La tasa será disminuida en un punto anual, si la empresa toma los siguientes servicios del Banco: Plan Sueldo (nómina completa), Ticket Total, Provincia ART.
Garantía:	A satisfacción del Banco.

Préstamos para adquisición de Bienes de Capital.
Línea para empresas que necesiten actualizar bienes de capital, por ejemplo: máquinas, equipos, rodados, etc.

Destino de los Fondos:	Adquisición de bienes nuevos o usados, incluido automotores.
Monto:	En Pesos. Sujeto a calificación crediticia.
Plazo:	Plazo a evaluar.
Amortización:	Sistema francés en cuotas mensuales y consecutivas.
Bonificación:	La tasa fija será disminuida en un punto anual, si la empresa toma los siguientes servicios del Banco: Plan Sueldo (nómina completa), Ticket Total, Provincia ART.
Garantía:	Como mínimo prenda fija con registro sobre el bien a adquirir.
Máximo a financiar:	Bien nuevo: hasta el 80 %, Bien usado: hasta el 65 %, según tasación del Banco.
Seguro:	Endosado a favor del Banco.

Préstamos para adquisición de Bienes de Capital con subsidio de tasa de SEPYME:

Para empresas que necesiten adquirir bienes de capital nuevos. Se considerarán bienes de capital nuevos de origen nacional, a aquellos producidos en el país o integrados en hasta un 40% del total de sus componentes directos con materiales de procedencia extranjera. Hay actividades que están excluidas.

XVIII. BANCO CREDICOOP

Financiación Largo Plazo - Mypes II.
Banco Credicoop tiene como uno de sus objetivos satisfacer las necesidades de financiamiento de proyectos de inversión de largo plazo de las empresas nacionales. Por esta razón se pone a disposición esta línea crediticia adjudicada por el Ministerio de Economía a través de SEPYME (Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa)

Destinada a:
- Exportadores o miembros de la cadena del valor del sector exportador.
- Empresas que, operando en el mercado interno, obtengan ingresos en divisas.
- Importadores que comercialicen bienes originarios de los países miembros del BID.

Financia: Todas las actividades económicas excepto la construcción de viviendas, obras de infraestructura y servicios financieros.

Característica de la Empresa: La facturación anual no podrá superar los u$s 20.000.000.- sin IVA, el financiamiento requerido deberá ser acorde a la estructura actual del tomador y su repago ajustarse al flujo de fondos presentado.

Para ello se evaluarán 2 flujos de fondos: el actual y el incremental del proyecto a realizar.

Términos y condiciones del financiamiento:
Moneda: Dólar.Plazo: Hasta 7 años incluyendo hasta 3 años de gracia.
Tasa: 9% TNA Variable según el programa de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) - Banco Interamericano de Desarrollo.
Monto Máximo: Hasta u$s 3.000.000.- y hasta el 85% del proyecto a realizar.

Consultas
http://www.credicoop.com.ar/

XIX. MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

– FUERZA PYME

Descripción de la Operatoria

* El Ministerio de la Producción utiliza recursos presupuestarios para subsidiar la tasa de interés del Bapro.

* Bapro realiza el análisis del riesgo y cobra tasas de mercado por lo que mantiene inalterada su rentabilidad.

* El Ministerio de la Producción analiza cada operación para definir si es elegible en función de los objetivos del programa (Pymes bonaerenses, capital de trabajo, bienes de capital, no agropecuarias)

* El FOGABA facilita garantías a aquellos que no puedan aportarlas.

Requisitos:

- Radicada en la provincia de Buenos Aires o que el proyecto a financiar se desarrolle en ella.
- Empresa en marcha, en pleno funcionamiento y con un proyecto de futuro.
- Con resultados económicos operativos positivos en el último año
- En situación impositiva y previsional regular (ver RAFA y Sinceramiento Fiscal)
- No estar inhabilitado por el Banco Provincia

Destino de los Fondos:

- Capital de Trabajo y evolución comercial
- Financiamiento de nuevas inversiones

Porcentajes de financiamiento:

- Bienes nuevos: hasta el 100% de la inversión neta de IVA
- Bienes usados: hasta el 100 % del valor de compra o tasación, de ambos el menor, neto de IVA.
- Monto máximo: $ 1.000.000 para personas jurídicas y $ 750.000 para personas físicas
- Sistema de amortización: alemán con cuotas mensuales, trimestrales o semestrales.
- Período de gracia: de hasta 6 meses para financiación de nuevas inversiones.

Información requerida

Para acceder a la línea usted deberá presentar la siguiente información:

- Legal
    - Contrato societario debidamente inscripto.(J)
    - Actas de Asamblea y Directorio, donde conste la designación de las actuales autoridades. (J)
    - Certificado de habilitación municipal. (F-J)
    - Inscripción en el registro Industrial de la Nación (F-J)
    - DNI (F)

- Contable

    - Últimos dos estados contables auditados por contador público (J)
    - Datos complementarios al balance (J)
    - Detalle de inmuebles (F-J)
    - Manifestación de bienes y recursos (F)
    - Anexo a la manifestación de bienes. (F)

- Impositiva

    - Comprobante de inscripción en AFIP y Rentas (F-J)
    - Manifestación de situación fiscal en la Provincia de Buenos Aires (F-J)
    - Manifestación sobre cumplimiento de obligaciones previsionales (F-J)
    - DDJJ impuesto a las ganancias de los dos últimos ejercicios fiscales (F-J)
    - DDJJ anual de IVA e IIBB del último ejercicio fiscal (F-J)
    - DDJJ mensuales de IVA e IIBB de los meses post cierre del último ejercicio (F-J)
    - DDJJ anual del impuesto sobre los bienes personales (F)

    J: Sociedades comerciales, cooperativas y otras

    F: Personas físicas o Sociedades de Hecho que no confeccionan balances comerciales.

– CREDITOS CFI

¿Qué es el CFI?

Consejo Federal de Inversiones. (Pacto Federal del 29 de Agosto de 1959)

Objetivo:

A través del Fondo Federal de Inversiones apoyar mediante créditos al sector privado en la implementación de Proyectos de Inversión y/o preinversión.

Unidad de Enlace Provincial

Funciones de la UEP:

- Difusión de misiones y ferias
- Fondo Federal de Inversiones

Líneas Vigentes

- Asistencia Financiera para la Reactivación Productiva
- Financiamiento para la Producción Regional Exportable
- Destino de los Créditos: Capital de Trabajo-Activo Fijo-Preinversión

- Tasa de interés: tasa variable: tasa Pasiva del Banco Nación Argentina más 2 puntos porcentuales.
- Garantías: FOGABA Y reales

Destinatarios	Características	Formas de Pago y Máximo	Plazo de Gracia
Microemprendimientos	Hasta el 80% de la inversión a realizar	Amortizaciones: Hasta 48 meses	12 meses
Pymes	Hasta el 70% de la inversión a realizar: $ 450.000 (hasta $ 120.000 para capital de trabajo y preinversión)	Amortizaciones: Hasta 84 meses	24 meses

Financiamiento para la producción regional exportable

- Destino de los créditos:

    1- Prefinanciación de exportaciones
    2- Actividades vinculadas a la producción de bienes exportables:

        - Preinversión
        - Capital de Trabajo
        - Activo Fijo
        - Capital de Trabajo-Activo Fijo-Preinversión

- Moneda: dólares estadounidenses
- Plazo de amortizaciones: 18 meses máximo.
- Monto máximo: u$s 150.000
- Tasa: Libor + 2 puntos
- Garantías:
    - Prefinanciación de Exportaciones: A satisfacción del AF
    - Apoyo a Producción Exportable: FOGABA Y reales

– FOGABA

Es un Fondo de Garantías que actúa bajo la forma jurídica de Sociedad Anónima con participación estatal mayoritaria.

Objetivo
Otorgar fianzas a Pymes, facilitando el acceso al crédito.

Características de la garantía
- Definida por el BCRA como Garantía Líquida Preferida Clase "A" (comunicación A 3141).
- Garantiza el 75 % del préstamo, hasta $ 500.000 por empresa.

- Beneficiarios: Pymes (de acuerdo al criterio de Sepyme) que cumplan con alguna de las siguientes condiciones dentro de la Provincia de Buenos Aires:
- Domicilio legal,
- Asiento principal de sus negocios, o
- Actividad principal (al menos 40 % de su facturación)

Ventajas de operar con FOGABA
- Mejora la calificación bancaria
- Reduce el costo del crédito
- Permite la ampliación del límite de crédito
- Posee un sistema de análisis ágil.
- Facilita el armado de carpetas de crédito.
- Facilita el acceso a la línea Fuerza Pyme y CFI
- Utiliza un criterio flexible para constituir contragarantías.

BAExporta 2006
El programa está dirigido a:
- Empresas exportadoras que buscan consolidar sus actuales mercados
- Empresas exportadoras que buscan penetrar en nuevos mercados
- Empresas que quieren iniciarse en la actividad exportadora

BAExporta 2006: Ferias Internacionales
Asistencia técnica para la preparación y seguimiento de las actividades
Apoyo económico para los gastos que enfrentan las empresas (ej: stand y montaje)

BAExporta 2006: Misiones Comerciales
Organización de Agendas de Negocios en el exterior
Apoyo económico para los gastos que enfrentan las empresas (ej: pasajes y estadía)

BAExporta 2006: Misiones Inversas
Organización de misiones compradoras y visitas a empresas de la Provincia
Apoyo económico para los gastos que enfrentan las empresas visitantes

BAExporta 2006: Semanas de la Provincia
Posicionar la oferta exportable bonaerense en mercados no tradicionales
Instalar a la Provincia como un destino atractivo para las inversiones extranjeras
Difundir el

XX. INSTRUMENTOS COMPLEMENTARIOS

Es importante destacar que existen instrumentos complementarios al financiamiento, algunos de los cuales se describen a continuación, como ser:

A - CRÉDITO FISCAL PARA CAPACITACIÓN

¿Qué es el Programa de Crédito Fiscal para Capacitación?
Es un Programa a través del cual se reintegran los gastos de capacitación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas hasta un tope equivalente al 8% de su Masa Salarial.
La capacitación se realiza acorde a un Proyecto de Capacitación presentado y aprobado

por la SSEPYMEYDR
El reintegro consiste en la emisión y entrega de un Certificado de Crédito Fiscal endosable, el cual puede aplicarse al pago de impuestos nacionales. (Impuesto a las Ganancias, GMP, IVA, Impuestos Internos).

¿Cómo funciona el Programa?
· Empresa
1) La Empresa selecciona un Capacitador y elabora un Proyecto de Capacitación

· Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional
2) Evaluación del Proyecto

Si el proyecto es aprobado...
· Empresa
3) Ejecución del Proyecto informando las fechas de dictado de la capacitación.
4) Presentación de Rendición de Cuentas

· Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional
5) Evaluación Rendición de Cuentas
6) Dictado Disposición
7) Emisión Certificado de Crédito Fiscal y alta en AFIP
8) Entrega a la Empresa el Certificado de Crédito Fiscal

· Empresa
9) Presentación del Certificado ante AFIP para cancelar obligaciones impositivas

¿Cuándo se presentan los Proyectos de Capacitación?

En cada Año se realizan 1 o más convocatorias o "llamados" a presentación de Proyectos de Capacitación.

Cada convocatoria o "llamado" se rige por un Reglamento que establece los criterios de evaluación y priorización además de fijar las pautas que regirán la ejecución operativa de los Proyectos (notificaciones, rendiciones de cuentas, auditorías, sanciones, etc.).

La SSEPYMEYDR evalúa los Proyectos de Capacitación y establece un ranking a fin de proceder a la adjudicación de los mismos hasta el monto disponible.
Actualmente la evaluación pedagógica de los Proyectos de Capacitación es realizada por el CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas – Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología).

Los Proyectos deben ser ejecutados en un plazo de 12 MESES contados desde la fecha de adjudicación

¿Qué Modalidades de Proyectos de Capacitación existen?

MODALIDAD 1 – (Solicitantes Cedentes)
Proyectos de capacitación a presentar por UNA (1) o más empresas para la capacitación de UNA (1) o más MIPyMEs.
No podrán ser Beneficiarias de capacitación los clientes exclusivos o los franquiciados, o los que formen parte de un mismo grupo económico con la/s "Solicitante/s" si la misma fuere una Gran Empresa.

En esta Modalidad el tope sobre la Masa Salarial se calcula:
8% si la Empresa Cedente es MIPyME
8%0 si la Empresa Cedente es "Gran Empresa"

MODALIDAD 2 – (Solicitantes Beneficiarias) Proyectos a presentar directamente por UNA (1) MiPyME para su propia capacitación (individual)
DOS (2) o más MiPyMEs para su propia capacitación (asociativo) .

¿Cuáles son los Montos Máximos por Modalidad?
MODALIDAD 1 – (Solicitantes Cedentes)
$ 24.000 x Cantidad de MiPyMEs Beneficiarias (máximo20 MiPyMEs)
Tope máximo $ 240.000

MODALIDAD 2 – (Solicitantes Beneficiarias)
Cantidad de Personal Monto Máximo Reintegro
1 a 20 $ 12.000
21 a 30 $ 18.000
31 a 60 $ 36.000
61 a 90 $ 50.000
+ de 90 $ 60.000
(*) En caso de proyectos de Modalidad 2 presentados por DOS (2) o más MiPyMEs, el monto máximo de reintegro se computará mediante la suma de los montos máximos de reintegro estipulados en la tabla anterior, no pudiendo superar en ningún caso los PESOS DOSCIENTOS CUARENTA MIL ($ 240.000).

¿Qué conceptos se reintegran?
Honorarios por capacitación, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
El Valor Hora dictada de Capacitación a reintegrar por curso será de hasta un monto de PESOS CIENTO VEINTE ($120) por todo concepto, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
Gastos de Certificación (Escribano y/o Contador Público)
Modalidad 1 hasta un monto total de PESOS DOS MIL ($ 2.000) por proyecto, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
Modalidad 2 Asociativo hasta un monto total de PESOS UN MIL ($ 1.000) por proyecto, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
Modalidad 2 Individual hasta un monto total de PESOS CUATROCIENTOS ($ 400) por proyecto, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

¿Cuáles son los requisitos para participar de un Proyecto de Capacitación?
Empresas:
Inscriptas en AFIP
Inscriptas en el "Registro de Empresas" de Crédito Fiscal
Sin Deuda Fiscal o Previsional Exigible
Empresas Solicitantes Cedentes (sólo Modalidad 1)
Grandes Empresas o MiPyMEs
Empresas Beneficiarias de Capacitación:
MiPyMEs según normativa actual
* No podrán ser BENEFICIARIAS de capacitación las empresas que desarrollen – como actividad principal - alguna de las siguientes actividades económicas:
a) Financieras;
b) Intermediación y corretaje inmobiliario (compra, venta y/o alquiler);
c) Corretaje de títulos;
d) Empresas de seguros privadas de capitalización;
e) Entidades de pensión privada abierta;
f) Consultoría y prestación de servicios de asesoramiento a empresas
Unidades Capacitadoras
Inscriptas en AFIP
Inscriptas en el "Registro de Unidades Capacitadoras" de Crédito Fiscal

¿Cómo se inscriben Empresas y Unidades Capacitadoras en los respectivos Registros?
Tanto las Empresas como las Unidades Capacitadoras deben inscribirse a través del Sistema On-line habilitado en la página web de la SSEPyMEyDR.

Al momento de presentar el Proyecto de Capacitación deberán presentar los formularios impresos del sistema debidamente suscriptos por el Representante Legal

¿Cuándo se emite el "Certificado de Crédito Fiscal"?
El certificado se emite a nombre de la empresa participante del proyecto que hubiere abonado la/s factura/s de los honorarios de capacitación de la Unidad Capacitadora y/o los gastos de certificación de acuerdo a la certificación contable presentada en la Rendición de Cuentas respectiva.
Los "Certificados de Crédito Fiscal" se emiten una vez cumplidos todos los requisitos exigidos por la reglamentación y previa aprobación por parte de la Autoridad de Aplicación de la Rendición de Cuentas presentada.

¿Cómo pueden utilizarse los Certificados de Crédito Fiscal?
Los "Certificados de Crédito Fiscal" y los "Certificados de Crédito Fiscal Nominativos y Endosables" que establece la Ley N° 22.317 y sus modificaciones, serán utilizados para la cancelación de cualquier impuesto, vigente o no, y de aquellos que se establezcan en lo futuro —como también sus respectivos intereses, accesorios, etc. - cuya aplicación, percepción y fiscalización se encuentre a cargo de AFIP. (Art. 2° R.G. AFIP 1287- Bs. As., 27/5/2002)
Para su presentación e imputación ante AFIP se deben observar los procedimientos estipulados en la R.G. AFIP 1287/2002.

¿Pueden endosarse los Certificados de Crédito Fiscal?
Los "Certificados de Crédito Fiscal" podrán ser transferidos por endoso y sólo podrán ser utilizados por sus titulares o en su caso, por los endosatarios para la cancelación de sus obligaciones fiscales emergentes de cualquiera de los impuestos cuya aplicación, percepción y fiscalización se encuentren a cargo de la actual AFIP (Art. 5° Ley 22.317 - Bs.As., 31/10/1980).
De la consulta realizada a dicha Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) – Agencia Central- , el endoso de los "Certificados de Crédito Fiscal" deberá observar los mismos requisitos que el endoso de cheques (1 endoso)
Para más información, dirigirse a la dirección de correo electrónico cfiscal@sepyme.gov.ar

B - APORTES NO REEMBOLSABLES - ANR

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAPYA) otorgará subsidios en forma directa a proyectos asociativos entre productores que promuevan el desarrollo del empleo y la exportación de productos con mayor valor agregado de las economías regionales.

El beneficio, que tomará la forma de aportes no reembolsables, se otorgará en el marco del Programa de Servicios Agrícolas Provinciales y en una primera etapa se distribuyeron $ 15.000.000 millones de pesos.

En la convocatoria pública, para acceder al beneficio, los interesados deberán formalizar la presentación de proyectos/ planes de negocios para la Promoción de Innovaciones en Encadenamientos Productivos, en la sede del Prosap, en Buenos Aires.

La subvención no superará el 30% del monto total proyecto o del Plan de Negocio, considerando los tres tipos de beneficiarios (productor-industrial-prestador de servicios), y tendrá como tope de Aporte No Reembolsable la suma equivalente a $ 600.000 por todo concepto.

Los micro, pequeños y medianos productores primarios participantes, podrán recibir un financiamiento no reembolsable de hasta el 50% de los gastos incrementales (inversiones aún no realizadas) elegibles, no pudiendo exceder el apoyo a cada beneficiario, por todo concepto, de $ 15.000.

Los del área industrial o de servicios integrantes de la asociación, podrán recibir hasta un 30% de los gastos incrementales elegibles, no pudiendo exceder el monto máximo total de $ 150.000 por empresa.

Consultas
http://www.prosap.gov.ar/

¿Cuándo se presentan los Proyectos de Capacitación?

En cada Año se realizan 1 o más convocatorias o "llamados" a presentación de Proyectos de Capacitación.

Cada convocatoria o "llamado" se rige por un Reglamento que establece los criterios de evaluación y priorización además de fijar las pautas que regirán la ejecución operativa de los Proyectos (notificaciones, rendiciones de cuentas, auditorías, sanciones, etc.).

La SSEPYMEYDR evalúa los Proyectos de Capacitación y establece un ranking a fin de proceder a la adjudicación de los mismos hasta el monto disponible.
Actualmente la evaluación pedagógica de los Proyectos de Capacitación es realizada por el CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas – Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología).

Los Proyectos deben ser ejecutados en un plazo de 12 MESES contados desde la fecha de adjudicación

¿Qué Modalidades de Proyectos de Capacitación existen?
MODALIDAD 1 – (Solicitantes Cedentes)
Proyectos de capacitación a presentar por UNA (1) o más empresas para la capacitación de UNA (1) o más MIPyMEs.
No podrán ser Beneficiarias de capacitación los clientes exclusivos o los franquiciados, o los que formen parte de un mismo grupo económico con la/s "Solicitante/s" si la misma fuere una Gran Empresa.

En esta Modalidad el tope sobre la Masa Salarial se calcula:
8% si la Empresa Cedente es MIPyME
8%0 si la Empresa Cedente es "Gran Empresa"

MODALIDAD 2 – (Solicitantes Beneficiarias) Proyectos a presentar directamente por UNA (1) MiPyME para su propia capacitación (individual)
DOS (2) o más MiPyMEs para su propia capacitación (asociativo) .

¿Cuáles son los Montos Máximos por Modalidad?
MODALIDAD 1 – (Solicitantes Cedentes)
$ 24.000 x Cantidad de MiPyMEs Beneficiarias (máximo20 MiPyMEs)
Tope máximo $ 240.000

MODALIDAD 2 – (Solicitantes Beneficiarias)
Cantidad de Personal Monto Máximo Reintegro
1 a 20 $ 12.000
21 a 30 $ 18.000
31 a 60 $ 36.000
61 a 90 $ 50.000
+ de 90 $ 60.000
(*) En caso de proyectos de Modalidad 2 presentados por DOS (2) o más MiPyMEs, el monto máximo de reintegro se computará mediante la suma de los montos máximos de reintegro estipulados en la tabla anterior, no pudiendo superar en ningún caso los

PESOS DOSCIENTOS CUARENTA MIL ($ 240.000).

¿Qué conceptos se reintegran?
Honorarios por capacitación, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
El Valor Hora dictada de Capacitación a reintegrar por curso será de hasta un monto de PESOS CIENTO VEINTE ($120) por todo concepto, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
Gastos de Certificación (Escribano y/o Contador Público)
Modalidad 1 hasta un monto total de PESOS DOS MIL ($ 2.000) por proyecto, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
Modalidad 2 Asociativo hasta un monto total de PESOS UN MIL ($ 1.000) por proyecto, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
Modalidad 2 Individual hasta un monto total de PESOS CUATROCIENTOS ($ 400) por proyecto, neto del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

¿Cuáles son los requisitos para participar de un Proyecto de Capacitación?
Empresas:
Inscriptas en AFIP
Inscriptas en el "Registro de Empresas" de Crédito Fiscal
Sin Deuda Fiscal o Previsional Exigible
Empresas Solicitantes Cedentes (sólo Modalidad 1)
Grandes Empresas o MiPyMEs
Empresas Beneficiarias de Capacitación:
MiPyMEs según normativa actual
* No podrán ser BENEFICIARIAS de capacitación las empresas que desarrollen – como actividad principal - alguna de las siguientes actividades económicas:
a) Financieras;
b) Intermediación y corretaje inmobiliario (compra, venta y/o alquiler);
c) Corretaje de títulos;
d) Empresas de seguros privadas de capitalización;
e) Entidades de pensión privada abierta;
f) Consultoría y prestación de servicios de asesoramiento a empresas
Unidades Capacitadoras
Inscriptas en AFIP
Inscriptas en el "Registro de Unidades Capacitadoras" de Crédito Fiscal

¿Cómo se inscriben Empresas y Unidades Capacitadoras en los respectivos Registros?
Tanto las Empresas como las Unidades Capacitadoras deben inscribirse a través del Sistema On-line habilitado en la página web de la SSEPyMEyDR.

Al momento de presentar el Proyecto de Capacitación deberán presentar los formularios impresos del sistema debidamente suscriptos por el Representante Legal

¿Cuándo se emite el "Certificado de Crédito Fiscal"?
El certificado se emite a nombre de la empresa participante del proyecto que hubiere abonado la/s factura/s de los honorarios de capacitación de la Unidad Capacitadora y/o los gastos de certificación de acuerdo a la certificación contable presentada en la Rendición de Cuentas respectiva.
Los "Certificados de Crédito Fiscal" se emiten una vez cumplidos todos los requisitos

exigidos por la reglamentación y previa aprobación por parte de la Autoridad de Aplicación de la Rendición de Cuentas presentada.

¿Cómo pueden utilizarse los Certificados de Crédito Fiscal?
Los "Certificados de Crédito Fiscal" y los "Certificados de Crédito Fiscal Nominativos y Endosables" que establece la Ley N° 22.317 y sus modificaciones, serán utilizados para la cancelación de cualquier impuesto, vigente o no, y de aquellos que se establezcan en lo futuro —como también sus respectivos intereses, accesorios, etc. - cuya aplicación, percepción y fiscalización se encuentre a cargo de AFIP. (Art. 2° R.G. AFIP 1287- Bs. As., 27/5/2002)
Para su presentación e imputación ante AFIP se deben observar los procedimientos estipulados en la R.G. AFIP 1287/2002.

¿Pueden endosarse los Certificados de Crédito Fiscal?
Los "Certificados de Crédito Fiscal" podrán ser transferidos por endoso y sólo podrán ser utilizados por sus titulares o en su caso, por los endosatarios para la cancelación de sus obligaciones fiscales emergentes de cualquiera de los impuestos cuya aplicación, percepción y fiscalización se encuentren a cargo de la actual AFIP (Art. 5° Ley 22.317 - Bs.As., 31/10/1980).
De la consulta realizada a dicha Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) – Agencia Central- , el endoso de los "Certificados de Crédito Fiscal" deberá observar los mismos requisitos que el endoso de cheques (1 endoso)
Para más información, dirigirse a la dirección de correo electrónico cfiscal@sepyme.gov.ar

B - APORTES NO REEMBOLSABLES - ANR

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAPYA) otorgará subsidios en forma directa a proyectos asociativos entre productores que promuevan el desarrollo del empleo y la exportación de productos con mayor valor agregado de las economías regionales.

El beneficio, que tomará la forma de aportes no reembolsables, se otorgará en el marco del Programa de Servicios Agrícolas Provinciales y en una primera etapa se distribuyeron $ 15.000.000 millones de pesos.

En la convocatoria pública, para acceder al beneficio, los interesados deberán formalizar la presentación de proyectos/ planes de negocios para la Promoción de Innovaciones en Encadenamientos Productivos, en la sede del Prosap, en Buenos Aires.

La subvención no superará el 30% del monto total proyecto o del Plan de Negocio, considerando los tres tipos de beneficiarios (productor-industrial-prestador de servicios), y tendrá como tope de Aporte No Reembolsable la suma equivalente a $ 600.000 por todo concepto.

Los micro, pequeños y medianos productores primarios participantes, podrán recibir un financiamiento no reembolsable de hasta el 50% de los gastos incrementales (inversiones aún no realizadas) elegibles, no pudiendo exceder el apoyo a cada beneficiario, por todo concepto, de $ 15.000.

Los del área industrial o de servicios integrantes de la asociación, podrán recibir hasta un 30% de los gastos incrementales elegibles, no pudiendo exceder el monto máximo total de $ 150.000 por empresa.

Consultas
http://www.prosap.gov.ar/

BIBLIOGRAFIA

ABAPPRA, (2005-2006), *"Informes"*. Buenos Aires, Argentina.

ARGENTATO, Nicolás (1980), *"La inflación en la Argentina"*, Asociación de Economistas Argentinos, Buenos Aires, Argentina.

BASUALDO, Eduardo (2006), *Estudios de historia económica argentina*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires, Argentina.

BEKER Victor y MOCHON, Francisco; (2000), *"Economía, elementos de micro y macroeconomía "*, Ed.McGraw-Hill, Madrid, .España.

BLANCHAR, O. y PEREZ ENRRI, D. (2000)."*Macroeconomía.Teoria y Política Económica con Aplicaciones a América Latina*". Prentice Hall Argentina, Buenos Aires, Argentina.

BONELLI, Marcelo (2005), *"Un país en deuda. La Argentina y su imposible relación con el FMI"*, Editorial Planeta, Buenos Aires, Argentina.

BURKUN, Mario y VITELLI, Guillermo (2005), *"La búsqueda de un paradigma. Grados de libertad de la Política Económica. Argentina 2000-2005"*, Editorial Prometeo Libros, Buenos Aires, Argentina.

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN (CEP), Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Economía y Producción, (2004), *"Síntesis de la Economía Real"*, Nº 47, Segunda Epoca, Buenos Aires.

CONSEJO PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, (1983 a 2006), *"Informes Económicos de Coyuntura"*, Buenos Aires, Argentina.

CORTES CONDE, Roberto (2005), *"La Economía Política de la Argentina en el Siglo XX"*, Editorial Edhasa, Buenos Aires, Argentina.

De PABLO, Juan Carlos, (2005), *"La Economía Argentina en la Segunda Mitad del Siglo XX"*, Editorial La Ley, Buenos Aires.

DIARIOS: LA NACION y LA VOZ DEL INTERIOR. Varios ejemplares del año 2006..

DONATO, V. (2005)."*Observatorio Pyme Regional Conurbano Bonaerense Industria Manufacturera Año 2004"*..Universidad Nacional de la Matanza, San Justo, Argentina..

DORNBUSCH, R., FISCHER, S., y STARTZ, R., (2002) *"Macroeconomía"*., McGraw-Hill, Buenos Aires, Argentina.

ELBAUM, Marcelo, (2001), *" Administración de carteras de inversión"* , en RAPOPORT, Mario y colaboradores: *"Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)"*. Ed. Macchi, Buenos Aires, Argentina.

ELIAS, S. y FERNANDEZ, M.R., (1997), *"Estabilidad y Crecimiento: el caso argentino"*. Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina.

ESENCIA. Revista de Droguerías del Sud. Año XVII.Numero 187.Julio 2006

FELLINGER JUSUE, Erika y MANCHA NAVARRO, Tomás, (2003). *"Incertidumbre de Inflación y Políticas de Estabilización en Argentina"*. Universidad de Alcalá, Madrid, España.

FERGUSON, Adam (1984), *"Cuando muere el dinero"*, Alianza Editorial, Madrid, España.

FERRUCCI, Ricardo J., (2000). *"Lecturas de Macroeconomía y Política económica"*, Ed. Macchi, Buenos Aires, Argentina.

FERRUCCI, Ricardo J. (1991), *"Política Económica. Argentina Contemporánea"*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, Argentina.

FUNDACION OBSERVATORIO PYME, (2007). *"Informe 2006/2007- Evolución Reciente, Situación Actual y Desafíos Futuros de las PyME Industriales"*. Buenos Aires, Argentina.

GARCÍA VAZQUEZ, Enrique (1988), *"La Argentina: cuarenta años de inflación"*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires, Argentina.

KATZ, J y otros, (1996) ."*Estabilización macroeconomica, reforma estructural* y *comportamiento industrial*", Alianza Editorial, Buenos Aires, Argentina.

LASCANO, Marcelo R. (compilador) (2001), *"La Economía Argentina hoy. Un análisis riguroso de un país en crisis"*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.

LEIJONHUFVUD, A., (1990*). "Extreme Monetary Instability.High Inflation*". Mimeo.

MURO DE NADAL, Mercedes, (1997). *"50 Años de Historia Económica Argentina 1946-1996"*. Ed. Sauce Grande S.A., Buenos Aires, Argentina.

PETRELLA, R (1994). "*Los limites a la competitividad*". Universidad Nacional de Quilmes. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, Argentina.

SCHVARZER Jorge y ORAZI, Pablo, (2006), *"Notas de Coyuntura Nº 21"*, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina (CESPA), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.

SENDEROVICH, I. y SENDEROVICH, P.(1998). *"Flujo de fondos- Estados contables proyectados y acceso al crédito bancario de Pymes"*. Editorial para la Formación y Capacitación en Ciencias Económicas. Buenos Aires, Argentina.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANA, (2004). *"Em busca dos determinantes do declinio da economía argentina no período 1975/2001"*. Curitiba, Brasil.

Universidad Nacional de La Matanza
Florencio Varela 1903 - San Justo - Buenos Aires - Argentina

Comisión Evaluadora y de Seguimiento
de Trabajos de Investigación

*CODIGO....**B - 112**.....*

1. PROYECTO DE INVESTIGACION

Titulo del proyecto: EL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN LAS PYME ARGENTINAS.

.....
.....

Unidad Ejecutoria: Departamento: CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera, Cátedra, etc,:
.....

Grupo de investigación:
.....
Dirección: Florencio Varela 1903 – San Justo. Cod. Postal: 1754.. Tel. :
.....
.

Investigadores Miembros del Equipo :

Nombre y apellido : Ana María **Belic** ..... Carlos Alberto **Grana**
Nombre y apellido: Angela Lorena **Branca**..... Luis Alberto **Fernández**
Nombre y apellido: Carlos Hernán **Caridad** ..... Liliana Mónica **Mallo**
Nombre y apellido: Roberto R. **Carro** ..... Hebert **Pueyo**
Nombre y apellido: Mariana **Cipcic**

Director y Subdirector :

Nombre y apellido : Domingo García.....
Titulo: Doctor en Ciencias Económicas .....Legajo UNLM : 5133.....
Categoría Docente: Profesor Titular.....Dedicación : Semiexclusiva
Dirección Particular : San José de Calasanz 150.....Tel. :4901-6137.....
Nombre y apellido :
.....

RESUMEN :
Es probable que en el próximo año la economía argentina se vea afectada por un considerable nivel de inflación. Esto implica la necesidad de prepararse para ese momento con las herramientas adecuadas.
La competitividad de las PyMes depende de la capacidad de adaptación a las nuevas formas económicas que exigen prestar atención a los cambios de la coyuntura.
La búsqueda de posibles respuestas ante los riesgos de la inflación que puede provocar la desaparición de las PYMES es imprescindible.

Nuestra historia inflacionaria nos permite investigar cuáles son las causas que generan la inflación y cuáles las mejores herramientas para proteger el patrimonio de las PYME de sus consecuencias.

PLAN DE INVESTIGACION

(Indique hipótesis principales, metodología y etapas de trabajo. No emplee mas de cuatro (4) páginas).

HIPÓTESIS PRINCIPALES

1. **Dado el período de estabilidad monetaria que ha vivido la Argentina durante aproximadamente una década, la mayoría de las empresas no cuenta con la experiencia necesaria para afrontar los efectos de la inflación.**
2. **En épocas inflacionarias las PYME tienen serios problemas en la fijación de los precios y en el mantenimiento de capital de trabajo que se licua constantemente.**
3. **Las PYMES quedan en desventaja con empresas más grandes a raíz de las tasas negativas que les impiden tomar los créditos disponibles. Estos son aprovechados, en su mayoría, por las grandes empresas.**
4. **El Estado, por la necesidad de cubrir un presupuesto cambiante, interviene a través de la política impositiva, cambiaria, monetaria, tasas de interés, absorción de créditos bancarios. Todo esto afecta en forma negativa a las empresas que tienen que ceder parte de su capital de trabajo al Estado y además compiten con él en la obtención de créditos que se ofrecen a tasas cada vez más altas.**

FUNDAMENTACIÓN

Desde que el plan de Convertibilidad (1991) alcanzara a apaciguar los precios internos, que habían quedado fuera de control con la hiperinflación, constituían un área que mantenía estabilidad. Sin embargo, los datos referidos al avance de la inflación evidenciada durante el primer trimestre del año 2005, han sido un llamado de atención acerca de los efectos casi inmediatos y lineales, que cualquier modificación a la política monetaria, sin una contrapartida en el crecimiento de la oferta de productos y servicios, puede provocar en un mercado todavía desajustado en la nivelación de los precios relativos.

De ello surgen interrogantes como los siguientes: ¿es la inflación un impulso efectivo para que no se desacelere la tasa de actividad?
O, por el contrario, ¿un aumento en la tasa de inflación no terminará generando una retracción en la actividad económica, con el costo adicional de tener una mayor tasa de inflación?
La historia económica argentina nos hace recordar que la inconsistencia entre inflación y crecimiento de largo plazo fue una de las causantes del retraso en nuestro desarrollo productivo.
Desde un enfoque económico, la inflación principalmente es un impuesto no legislado sobre los flujos y stocks en pesos, motivo por el que tendrá un efecto de consecuencias no previstas en los actores productivos, que en nuestro caso identificamos en el sector PyMEs.
La propuesta de nuestro trabajo se orienta a la búsqueda de posibles respuestas ante los riesgos del impacto negativo que la inflación puede provocar en un sector tan sensible por su vulnerabilidad.

Cabe agregar, que la inflación es un fenómeno que no sólo corresponde al ámbito de la política monetaria de una economía, sino que por el contrario es de carácter sistémico, por lo que comprende otros efectos que la misma origina, por ejemplo, nuevos hábitos sociales condicionantes de los principales comportamientos económicos: el ahorro, la inversión, el trabajo, la migración, el cumplimiento fiscal o la demanda de dinero estatal.

UNIVERSO DE VARIABLES

Se considerarán en nuestro proyecto como unidad de análisis

Las PyMES y sus dificultades en épocas de inflación teniendo en cuenta el impacto que reciben, según pertenezcan a

- **Empresas productoras de bienes**
- **Prestadoras de servicios**
- **Comerciantes mayoristas**

METODOLOGÍA

Para la consecución de los objetivos propuestos, utilizaremos la siguiente metodología. Al realizarse una "Investigación Descriptiva", usaremos técnicas cuantitativas y cualitativas, con las cuales se procurará obtener datos, para el logro de los objetivos propuestos. Para ello se deberán realizar en forma conjunta o alternada las siguientes tareas.

- **Relevamiento de información histórica del período inflacionario anterior (1970-1990), analizando su efecto en empresas**
    a. **Productoras de bienes**
    b. **Prestadoras de servicios**
    c. **Comerciantes Mayoristas**

- **Elaboración de instrumentos que permitan la concreción de una eficaz recolección de datos.**
- **Análisis estadístico de datos relevados y muestreados, que incluya lectura investigativa.**
- **Investigación bibliográfica y profundización**
- **Diseño de políticas de acción, para la realización de la transferencia**
- **Elaboración de conclusiones en base a la investigación realizada.**

ETAPAS DEL TRABAJO

1ra. Etapa
Localización de información macroeconómica e instrumentos financieros disponibles en los años 80.
Determinación de los distintos sectores que intervienen en la formación de precios y analizar el impacto por separado. (Empresas de Producción, Servicios y Comerciantes mayoristas)
Buceo bibliográfico.
Tiempo: 2 meses

2da. Etapa
Continuación del Buceo bibliográfico.
Lectura y análisis de la información recopilada.
Elaboración de instrumentos para sistematizar datos.
Tiempo: 6 meses

3ra. Etapa
Comparación de las políticas históricas con la política macroeconómica actual.
Tiempo: 6 meses

4ta. Etapa
Sistematización de datos.
Tiempo: 2 meses

5ta. Etapa
Síntesis de datos sistematizados.
Elaboración de propuestas de transferencia
Tiempo: 4 meses

6ta. Etapa
Redacción del informe final.
Puesta en práctica de acciones de transferencia
Tiempo: 4 meses

Tiempo total del proyecto: 24 meses

ESTADO ACTUAL DEL TEMA PROPUESTO:

Desde mediados del año pasado se ha empezado a notar un incremento en los índices de inflación. La elevación de los niveles de precios no es aún muy notoria, sin embargo, esto se debe a la acción directa del gobierno nacional que mantiene arduas negociaciones con empresas formadoras de precios y prestadoras de servicios públicos.

Muchos estudios están elaborando proyecciones previendo posibles niveles de precios y tarifas armando una batería de herramientas de asesoramiento para los clientes.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION :

1. Recopilar información histórica referida a las causas de la inflación y sus efectos sobre la economía.
2. Contribuir a generar concocimientos referidos al efecto de la inflación sobre la economía en general y las PYME en particular.
3. Brindar información oportuna y transmitir experiencias a los alumnos y a las empresas de la zona mediante talleres universitarios.
4. Elaborar una batería de herramientas que permitan a los propietarios de las PYME proteger a sus empresas.

ANTECEDENTES CIENTÍFICOS DEL DIRECTOR Y DE LOS INVESTIGADORES

(Adjunte Curricula Vitae que no exceda de cuatro (4) páginas. Curricula mas extensa no serán consideradas, por razones técnicas. Indique solamente trabajos publicados desde 1985. En caso de que los considere relevante para la evaluación, acompañe fotocopia de los trabajos no publicados).

TRANSFERENCIA

(Indique los posibles usuarios directos y las formas concretas de utilización de los resultados del proyecto. Asimismo, señale si existen convenios o preconvenios con los usuarios potenciales).

Los usuarios directos serían:

- Los empresarios locales, mediante el asesoramiento.
- La comunidad educativa.
- Las asociaciones de empresas
- Revistas (tales como la revista Propuestas u otras similares)

VINCULACION DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS CON LAS ACTIVIDADES DOCENTES (Cursos de pregrado, posgrado, tesis, etc).

La obtención de la información permitirá retroalimentar a docentes, instituciones de apoyo a las PYME, empresas e industrias.

Con la colaboración de la Secretaría de Extensión Universitaria de la UNLM, los docentes pertenecientes al equipo de investigación, podrían transferir los conocimientos y experiencia adquiridos en el curso del presente proyecto.

CODIGO.....

COOPERACION EXTERNA PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO

1. ¿ Con qué instituciones , académicas o no académicas, extranjeras o multilateraales, mantiene vínculos actuales –o (lo ha mantenido) hasta recientemente- en relación al área temática que compete al presente proyecto de investigación? ¿Qué actividades ha desarrollado el grupo de investigación en elmarco de tales vínculos?

Nombre de la Institución	**Tipo de Institución**	**País**	Actividades desarrolladas
HONORABLE SENADO DE LA NACION	Comisión de Micro, Pequeña y Mediana Empresa	**Argentina**	Asesor
MINISTERIO DE ECONOMIA SEPYME	Sybsecretaría de apoyo a las PyMES	**Argentina**	Análisis de Proyectos

ABAPPRA IDEPYME	Asociación de Bancos Públicos y Privados de Argentina	Argentina	Asesoría en tratamiento de Sociedades de Garantía Recíproca
CPCECCABA	Agrupación de profesionales de Ciencias Económicas	Argentina	Asesoría. Miembro de la Com de Est. Económicos y de la Com de Estudios s/ Mercosur Asesoría. Miembro de la Comisión de Problemática PyME
COLEGIO DE GRADUADOS	Agrupación de profesionales de Ciencias Económicas	Argentina	Miembro de la Com. De Gest y Costos.
IAPUCO	Agrupación de profesionales especialistas en Costos	Argentina	Miembro.
CENTRO ARGENTINO DE INGENIEROS	Agrupación de profesionales ingenieros	Argentina	Conferencista.

2. ¿ Qué tipos de actividades considera posible y ventajosa desarrollar conjuntamente a instituciones académicas externas? Indique la nomina de tales instituciones, si existen actualmente contactos formales e informales con las misma, y describa el intercambio que podría establecerse en relacion a la tematica general del presente proyecto.

INSTITUCION	TIPO DE CONTACTO	INTERCAMBIO
ADE	Formal	Bibliografía
SENADO DE LA NACION	Formal	Antecedentes sobre reclamos PyMEs
CGE	Informal	Idem - Observatorio
SEPYME	Informal	Instrumentos Financieros

3. ¿ Qué organismos de cooperación externas podrían ser interesados, a su criterio, en el desarrollo del presente proyecto? ¿Su grupo de investigación ha realizado algún intento al respecto?

Los organismos de apoyo a las PYME, como la SEPYME , la UIA, la CGE, ABAPPRA, UBA Ciencias Económicas son instituciones con las que haríamos gestiones de retroalimentación de este proyecto.

4. ¿ Qué modificaciones deberían ser practicadas al presente proyecto para adecuarse al interés de los organismos externos de cooperación y su financiamiento idendificados en la pregunta anterior?

En principio no se observan aspectos que hagan necesario practicar modificaciones al presente proyecto de investigación. Durante la ejecución, desde luego se tomará en cuenta cualquier requerimiento de los organismos pertinentes.